

CAPITALISMO Y TURISMO EN ESPAÑA

Del “milagro económico” a la “gran crisis”

IVAN MURRAY MAS

Prólogo de Macià Blàzquez Salom



COLECCIÓN
TURISMOS

ALBA SUD 
investigación y comunicación para el desarrollo

Capitalismo y turismo en España.
Del “milagro económico” a la “gran crisis”

Ivan Murray Mas

CAPITALISMO Y TURISMO EN ESPAÑA

Del “milagro económico” a la “gran crisis”

IVAN MURRAY MAS

Prólogo de Macià Blàzquez Salom

COLECCIÓN
TURISMOS

ALBA SUD 
investigación y comunicación para el desarrollo

Capitalismo y turismo en España.
Del “milagro económico” a la “gran crisis”
Ivan Murray Mas

Alba Sud Editorial
Colección Turismos

Prólogo y traducción al castellano de Macià Blàzquez Salom

Parte de la investigación que ha dado lugar a esta publicación se ha financiado con el proyecto de investigación titulado “Geografías de la crisis: análisis de los territorios urbano-turísticos de las Islas Baleares, Costa del Sol y principales destinos turísticos del Caribe”, (CSO2012-30840) del Ministerio de Economía y Competitividad.

Parte del coste de la edición de este libro se ha beneficiado de una donación de la asociación Acción por un Turismo Responsable tras su acuerdo de disolución en enero de 2015.



Del texto:
Ivan Murray Mas



Del prólogo:
Macià Blàzquez Salom



De esta edición:
Alba Sud Editorial

Contacto: info@albasud.org

www.albasud.org



Diseño gráfico y maquetación:
Boixader & Go

Primera edición en Alba Sud Editorial:
Barcelona, enero de 2015

ISBN: 978-84-606-5770-5
Depósito legal: B4427-2015

Coordinación Editorial:
Ernest Cañada

SOBRE EL AUTOR

Ivan Murray Mas (Port de Sóller, 1970) es geógrafo, profesor del Departamento de Ciencias de la Tierra de la Universitat de les Illes Balears, miembro del GIST (Grupo de Investigación en Sostenibilidad y Territorio) y del GinTrans2 (Grupo de Investigación Transdisciplinar en Transiciones Socioecológicas).

Sus líneas de investigación combinan los enfoques de la geografía radical, la economía política, la economía ecológica y la ecología política. Sus principales temas de interés giran en torno a la reflexión crítica acerca del proceso de construcción histórica del capitalismo balear; el análisis del capital turístico; la producción social del espacio; el metabolismo social y los conflictos socioecológicos que lo acompañan. Se trata de una investigación orientada a la reflexión crítica y que es plenamente tributaria de las luchas y reflexiones de los movimientos sociales.

La mayoría de sus trabajos se han realizado de manera colectiva y entre ellos se pueden destacar: *Tourism capitalism and island urbanization: tourist accommodation diffusion in the Balearics, 1936-2010* (2014); *Breu història d'un port de la Mediterrània. El Port de Sóller, de port mariner a port turístic-residencial* (2013); *Geografes del capitalisme balear: poder, metabolisme socioeconòmic i petjada ecològica d'una superpotència turística* (2012); *Búnker playa-sol. Conflictos derivados de la construcción de enclaves de capital transnacional turístico español en El Caribe y Centroamérica* (2011); *Doblers, poder i territori de "marca balear" (1983-2009)* (2011); *Els Indicadors de Sostenibilitat Socioecològica de les Illes Balears (2003-2008)* (2010); *El dinero, la aguja del tejido de la globalización capitalista* (2009); *Introducción a la geografía urbana de las Illes Balears* (2006); *Las huellas territoriales de deterioro ecológico. El trasfondo oculto de la explosión turística en Baleares* (2005); *Estratègia per a la sostenibilitat de les Illes Balears* (2003); *El Tercer Boom. Els indicadors de sostenibilitat del turismo a les Illes Balears 1989-1999* (2002); *La petjada ecològica de les Balears* (2002).

Correo de contacto: ivan.murray@uib.cat

ÍNDICE

Prólogo, por Macià Blàzquez	9
Introducción	18
Capítulo 1	
Del “milagro español” a la “modernización”: un breve recorrido del capitalismo hispano desde la Dictadura hasta el Neoliberalismo	23
1.1. Dictadura: proyecto de clase y geopolítico de las elites españolas e internacionales	23
1.2. La Transición hacia el neoliberalismo: la Cultura de la Transición y la “modernización”	31
1.3. Consolidación del proyecto neoliberal: PP+PSOE y las políticas financiero-inmobiliarias	41
Capítulo 2	
El tránsito de la peseta al euro: aumento de la capacidad de compra (y del deterioro territorial y ecológico)	52
2.1. La peseta barata como pieza clave del capitalismo fordista español	52
2.2. Los últimos suspiros de la peseta barata y la adopción del euro: el milagro del euro y los ladrillos	55
Capítulo 3	
La “fiesta del ladrillo” español: la particular vía de expansión del capitalismo español	65
3.1. Del supuesto déficit de viviendas a la producción enfermiza de viviendas	66
3.2. El capital extranjero viaja hacia el negocio inmobiliario español (y el español sale al extranjero): algo más que turismo residencial	75
3.3. El marco institucional neoliberal pone gasolina al fuego del tsunami urbanizador: entrada del euro, dinero bancario, leyes del suelo y corrupción	78
3.4. El boom inmobiliario, paradigma de la economía especulativo-financiera: el espejismo de las revalorizaciones y del efecto riqueza	92

3.5. El tsunami urbanizador va acompañado de un tsunami de mega- infraestructuras (con sello europeo)	100
3.6. La oligarquía del ladrillo se hace transnacional	102
3.7. Tambores de fin de fiesta: del ladrillo al kilovatio	110
3.8. Y se terminó la “fiesta”	115

Capítulo 4

La España “adulta”: de país periférico y globalizado a globalizador	128
4.1. La “modernización” del aparato productivo español: privatizaciones y consolidación de los “monstruos” empresariales españoles	130
4.2. El capital extranjero se adentra en el mundo financiero-corporativo español: las inversiones extranjeras en España	139
4.3. El “músculo” globalizador de las ETN españolas y su desembarco en América Latina	150

Capítulo 5

Del <i>Spain is different</i> a la globalización turística de “marca española”	197
5.1. Breve recorrido histórico del turismo de masas en España	197
5.2. El negocio del ocio en el cambio de siglo: hacia el “todo turístico” (todo mercancía y espectáculo)	205
5.3. La importancia del turismo en la balanza de pagos: los turistas como medio para apuntalar una balanza comercial cada vez más deficitaria	269
5.4. ¿Quién está tras la planta de alojamiento turístico? La empresa hotelera y su expansión internacional	275

Capítulo 6

Las otras cuentas de la “modernización” española: obesidad, gigantismo y “subdesarrollo social”	340
6.1. Cambio metabólico del capitalismo español ¡Más materiales es el <i>ladrillazo</i> !	341
6.2. El capital español se <i>come</i> el territorio: la factura espacial de veinte años de “modernización”	350
6.3. ¡El capitalismo español pisa fuerte! La huella ecológica de una potencia turístico-inmobiliaria planetaria	362

6.4. Acumulación por desposesión a través de la vía adquisitiva: el déficit comercial físico, marca de la casa	364
6.5. El “subdesarrollo social” español y la “desconvergencia social europea”	368

Capítulo 7

Epilogo: crisis y latinoamericanización	382
7.1. No es un avión, no es una crisis...es un aterrizaje suave: los intentos desde el poder para ocultar la crisis mediante la confusión y el lanzamiento de políticas prociclo	382
7.2. Las mutaciones de la crisis: la alquimia del capital consigue transformar la crisis financiero-inmobiliaria en crisis de la deuda	386
7.3. Del shock social al asalto de las calles, mientras se preparan los “tanques” del capital para expoliar a la sociedad	389
7.4. ¡Más turismo es la crisis! Primaverares árabes, veranos españoles y la nueva ronda de mercantilización urbano-turística	391
7.5. Nuevas formas de organización social ante el <i>austericidio</i> : el asalto a las instituciones	396
 Bibliografía	 398

PRÓLOGO

La propagación del conocimiento científico crítico del turismo

Macià Blàzquez

Me gusta explicar la tesis doctoral de Ivan Murray (2012) empezando por el final, que es su cálculo de la huella ecológica de la economía de las Islas Baleares para el año 2004. Su tesina, de 2001, ya aportaba este análisis para el periodo 1989-1998. ¿Entonces, qué añadió Ivan para que su tesis tuviese 12 capítulos y un total de 3.026 páginas de texto e ilustraciones comprimidas?

La tesis doctoral de Ivan se fundamenta en un cálculo de la huella ecológica, que cuantifica nuestro consumo de materiales y energía y la generación de residuos. La huella ecológica parte del supuesto ideal del reparto equitativo del territorio y sus recursos entre toda la población mundial. Esta asunción lleva implícito el cuestionamiento de la apropiación y acumulación de la riqueza en manos de unos pocos, que es la situación a la que nos enfrentamos en la realidad. Porque ¿qué es el turismo, al menos internacional o de larga distancia, más que una actividad solo al alcance de una mínima fracción de la población mundial, de inmensos requerimientos energéticos y carga tóxica? Pero más allá de este diagnóstico ecológico, la tesis desvela las tramas sociales de poder del capitalismo turístico, sus modelos de desarrollo turístico y los conflictos socioambientales que genera.

Las Islas Baleares albergan muchas de las mayores cadenas hoteleras del Estado español, que se cuentan entre las mayores del mundo. De ahí que una parte importante de la tesis trate el “negocio del ocio” en la globalización neoliberal, empezando por repasar los análisis que se han hecho del turismo desde la teoría social crítica, especialmente desde la Geografía (Murray, 2013a).

La academia ha puesto poco interés en desvelar las tramas de poder que se enmascaran tras la imagen que se esfuerza por proyectar la industria turística, hedónica cuando no supuestamente paliativa de la miseria y de las desigualdades. El análisis crítico del turismo tiene muy poco eco entre los especialistas en turismo,

más dispuestos a ser complacientes y útiles a la iniciativa empresarial y a los poderes institucionales. De manera que pocos científicos se han interesado en publicar estudios críticos, rigurosos e independientes sobre el turismo en el Estado español. Mario Gaviria (1977), Francisco Jurdao (1979, 1992) y Rafael Esteve Secall (1983) fueron pioneros en los años del cambio de régimen de acumulación de capital, acabados el mito del crecimiento infinito, el Franquismo, la Guerra Fría y el primer boom turístico.

Tiene que ser ya bien entrado el siglo XXI, tras la aparición de las primeras resistencias sociales a la globalización neoliberal (contra los acuerdos de la OMC en Seattle 1999, o Génova 2001) y tras la creación de alternativas sociales altermundistas (con el Foro Social Mundial en Porto Alegre 2001), cuando aparecen rigurosos estudios que empiezan a tratar el turismo como un objeto más de estudio, desprovisto de la santidad que se le atribuye: Ernest Cañada y Jordi Gascón (2005) difunden una fórmula mitad crítica y mitad propositiva de turismo responsable, de proximidad, basada en el control local de la cadena de valor, de raíz y beneficio comunitario y complementario a economías diversificadas; Joan Buades (2014 [1996]) compendia el análisis de las principales cadenas hoteleras baleares, mostrándolas al desnudo con un estilete digno de Cyrano de Bergerac; Joan Amer defiende su tesis doctoral sobre la influencia política del capital hotelero balear (2006); Rodrigo Fernández Miranda (con Rodrigo Ruíz-Rubio, 2010; 2011) contribuye a investigar las repercusiones de la expansión geográfica del turismo transnacional español; o Sergi Saladié y Paolo Russo alertan de los inconvenientes del megaproyecto de BCN World (en prensa). Mientras, los movimientos sociales empiezan a interesarse por las repercusiones de la industria turística con la implicación del Foro por un Turismo Responsable, Alba Sud, OMAL, ODG o Greenpeace (2009).

La economía política y ecológica del turismo sufren un lapso de silencio semejante a nivel mundial. Transcurren años de acritica desde las contribuciones de Stephen Britton (1982, 1991), Louis Turner y John Ash (1991 [1975]) o Emanuel de Kadt (1991 [1979]), hasta la emergencia de teorías capaces de equiparar el estudio del turismo al de la industria del automóvil o de la extracción minera, proponiendo al mismo tiempo una investigación orientada a la acción política. Son ejemplos reseñables: Dimtri Ioannides y Keith Debbage (1998), Jan Mosedale (2011), Stefan

Gössling y C. Michael Hall (2006), Robert Fletcher (2011), Daniel Hiernaux-Nicolas (2005) o Rullan (1998).

La oportunidad que proporciona Alba Sud de que al menos una parte de la tesis de Ivan sea editada en forma de libro no se podía desaprovechar. Porque hay pocos estudios del desarrollo turístico español que razonen y documenten, con independencia y rigor, los vínculos del desarrollo turístico con la dictadura, la corrupción política, el deterioro laboral y ecológico o con la especulación financiera e inmobiliaria, que persiste en someternos a un régimen de excepción bajo la amenaza de la crisis.

Ivan aborda en su tesis doctoral la geografía histórica del capitalismo turístico balear, a partir de sus implicaciones territoriales (la “anatomía” definida por la disponibilidad de recursos naturales) y metabólicas (la “fisiología” de la economía, en términos de flujos de materiales y energía). Lo hace revisando, uno por uno, todos los sectores de actividad económica y su evolución a lo largo de la historia del poblamiento; ocupando 1.234 páginas de su capítulo décimo que son de lo más recomendables. Pero antes, casi sin darle importancia, introduce la relevancia de su ámbito de estudio en el contexto del Estado español y del mundo, para lo que escribe dos capítulos dedicados a explicar el desarrollo de la industria turística.

Este libro explica el “milagro” turístico español, tan fuertemente ligado al Franquismo y la expansión geográfica del modelo turístico de la “Marca España” especialmente a la reconquista de América con su “modernización” en la que se desarrolla la burbuja inmobiliaria que nos lleva a la actual crisis global.

Ivan culminó su primera versión de este capítulo octavo de su tesis doctoral en 2006, justo antes del estallido de la crisis financiera. Su revisión para la publicación de este libro le ha implicado actualizarlo para mostrar los efectos del Fin de Ciclo (López y Rodríguez, 2010) palpables en la actual crisis sistémica (Fernández-Durán, 2010).

Ivan desarrolla el holismo que combina saberes sociales, económicos, políticos y biofísicos. En esta línea, la tesis doctoral se completa con un bloque teórico que

entrelaza la Geografía crítica y la Economía ecológica, mediante el compromiso “interdisciplinar i democratizador”, en palabras de uno de los miembros de su tribunal en su informe al respecto de la tesis (Naredo, 2012) y en sintonía con las propuestas de la ciencia postnormal (Funtowicz y Ravetz, 2000).

Ivan lleva ya más de 12 años trabajando como profesor asociado a tiempo parcial en la Universidad de las Islas Baleares, en la precariedad de renovaciones contractuales anuales pero impartiendo tanta docencia como profesores contratados a tiempo completo. Su caso es una muestra más del deterioro laboral que caracteriza a la deriva neoliberal de las universidades (Fraj, 2014). Ha dirigido y colaborado en proyectos de investigación dedicados, entre otras contribuciones, a establecer baterías de indicadores de sostenibilidad, con financiación de administraciones públicas y de instituciones privadas. El más reciente es la elaboración de estadísticas básicas del metabolismo socioeconómico para el FUHEM Ecosocial (Carpintero, 2014). Otros trabajos semejantes lo anteceden, con extensas memorias analíticas y estadísticas, que con Ivan nos aseguramos de poner al alcance de todos (Murray, Garau y Blázquez, 2011; Blázquez, Murray y Garau, 2002; Murray, 2003; Andreu, 2003a; Andreu, 2003b; Murray, 2010).

Una ínfima parte de sus estudios sobre la huella ecológica han sido publicados (Murray, 2001; Murray, 2002; Murray, Rullan y Blázquez, 2005). Igual sucede con su análisis sobre los cambios en la ocupación del suelo (Murray, Blázquez y Pons, 2008; Murray, Blázquez y Rullan, 2005; Murray, Blázquez y Rullan, 2010; Murray, 2013b), la geohistoria de la turistización balear (Murray, 2005; Murray, 2006a; Murray, 2006b; Murray y Blázquez, 2010; Murray, Blázquez y Amer, 2011; Pons, Rullan y Murray, 2014), los impactos socioambientales de su expansión geográfica internacional (Blázquez, Cañada y Murray, 2011; Blázquez, Murray y Artigues, 2011; Murray, 2014) o el origen financiero de la crisis actual (Murray y Blázquez, 2009).

El celo de Ivan por difundir y compartir su trabajo –mediante licencia de creative commons, por ejemplo de la totalidad de su tesis doctoral– contribuye poco a su competitividad laboral. Pero así practica el apoyo mutuo predicando con el ejemplo en una versión pacifista de la “propaganda por el hecho”, que podemos basar en la idea de que el impacto de una acción –en este caso de divulgación científica– tiene

más repercusión en la propagación de ideas que la proliferación de publicaciones académicas minoritarias y autoreferenciales. El pregón de fiestas de su localidad (Murray, 2013c), de una calidad y extensión inusuales, es una de tantas muestras de su contribución a la producción local de conocimiento, resistiéndose a la aculturación que promueven las prácticas académicas (Hall, 2013).

El Grupo de Investigación sobre Sostenibilidad y Territorio (GIST) se ha beneficiado de su dedicación estajanovista, creativa y generosa para diseñar y desarrollar numerosos proyectos de investigación. Particularmente, dos profesores de este colectivo han acompañado y ayudado a Ivan, Antoni Albert Artigues que en opinión del alumnado es el mejor docente de los estudios de Geografía de la UIB y Onofre Rullan que es un excelente investigador y compañero. Fuera de la UIB, Ivan se ganó el reconocimiento y la ayuda de Ramón Fernández Durán, José Manuel Naredo, Óscar Carpintero o Antonio Esteban, con quienes comparte capacidad intelectual y crítica. Alicia Bauzà van Slingerlandt, malograda demasiado prematuramente, fue su compañera y nos legó su ejemplo de inteligencia, perseverancia y cariñosa paciencia para con nuestros defectos. Todos ellos merecen, a mi parecer, ser citados como colaboradores, cuando no en la tarea de ayudar a Ivan.

También, los movimientos sociales, especialmente ecologistas, se han beneficiado de la investigación militante de Ivan. El Observatorio de la Deuda en la Globalización, Ecologistas en Acción, Greenpeace, la Coordinadora Llibertària de Mallorca, Contrainfo.cat, Cultura Obrera, Sóller o nets? o el Grup Balear d'Ornitologia i Defensa de la Naturalesa son ejemplos de su contribución creativa y crítica.

El individualismo y la competitividad menosprecian la inteligencia generosa y comprometida socialmente. En cambio la capacidad crítica generosa se basa en la satisfacción de la buena obra. Con el convencimiento de que el tiempo la pondrá donde se merece.

Bibliografía

- Amer, J. (2006) *Turisme i Política. L'empresariat hotelier de Mallorca*. Palma: Documenta Balear.
- Andreu, N. et al. (2003a) *La Mesura de la sostenibilitat del turisme a les Illes Balears: La medida de la sostenibilidad del turismo en las Illes Balears*. Palma: Centre d'Investigació i Tecnologies Turístiques de les Illes Balears.
- Andreu, N. et al. (2003b) “El quart boom? Tendències de consum de recursos naturals a les Illes Balears”. *Revista de Geografia*, 2, p. 61-77.
- Blázquez, M.; Cañada, E. y Murray, I. (2011) “Búnker playa-sol. Conflictos derivados de la construcción de enclaves de capital transnacional turístico español en El Caribe y Centroamérica”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, XV (368).
- Blázquez, M. y Murray, I. (2010) “Una geohistoria de la turistización de la Islas Baleares”. *El periplo sustentable*, 18, p. 69-118.
- Blázquez, M., Murray, I. y Garau, J.M. (2002) *El Tercer Boom. Els indicadors de sostenibilitat del turisme a les Illes Balears 1989-1999*. Palma: Lleonard Muntaner.
- Blázquez, M., Murray, I. y Artigues, A.A. (2011) “La balearización global. El capital turístico en la minoración e instrumentación del Estado”, *Investigaciones Turísticas*, 2, p. 1-28.
- Britton, S.G. (1982) “The political economy of tourism in the Thrid World”. *Annals of Tourism Research*, 9, pp. 331-358.
- Britton, S.G. (1991) “Tourism, capital and place: towards a critical geography of tourism”, *Environment and Planning D: Society and Space*, 9 (4), pp.452-478.
- Buades, J. (2014 [2006]) *Exportando paraísos. La colonización turística del planeta*. Barcelona: Alba Sud.
- Cañada, E. y Gascon, J. (2005) *Viajar a todo tren. Turismo, desarrollo y sostenibilidad*. Barcelona: Icaria.
- Carpintero, Ó. (dir.) (2014) *Estadísticas Básicas del Metabolismo Socioeconómico*. Madrid: FUHEM.
- De Kadt, E. (ed.) (1991 [1979]) *Turismo: ¿pasaporte al desarrollo?*. Madrid: Endymion.
- Esteve Secall, R. (1983) *Turismo, ¿Democratización o imperialismo?*. Málaga: Universidad de Málaga.
- Fernández-Durán, R. (2010) *El Antropoceno: la crisis ecológica se hace mundial*. Barcelona, Virus.
- Fernández-Miranda, R. (2011) *Viajar perdiendo el Sur. Crítica del turismo de masas en la globalización*. Madrid: Libros en Acción.

- Fernández-Miranda, R. y Ruíz-Rubio, R. (2010) *Políticas públicas, beneficios privados. Mecanismos, políticas y actuaciones públicas para la globalización del turismo*. Madrid: Foro de Turismo Responsable.
- Fletcher, R. (2011) “Sustaining tourism, sustaining capitalism? The tourism industry’s role in global capitalist expansion”. *Tourism geographies*, 13 (3), p. 443-461.
- Fraj, E. (2014) “Una vez casi llego a ser clase media. Pero al final no”. *Nativa.cat*. [Disponible online](#).
- Funtowicz, S. O. y Ravetz, J. R. (2000) *La ciencia posnormal. Ciencia con la gente*. Barcelona: Icaria.
- Gaviria, M. (coord.) (1974) *España a go-go. Turismo chárter y neocolonialismo del espacio*. Madrid: Ed. Turner.
- Gössling, S. y Hall, C.M. (2006) *Tourism and global environmental change. Ecological, social, economic and political interrelationships*. Nova York: Routledge.
- Greenpeace (2009) *Los nuevos conquistadores. Multinacionales españolas en América Latina. Impactos económicos, sociales y medioambientales*. Madrid: Greenpeace España.
- Hall, C. M. (2013) “Framing Tourism Geography: notes from the underground”. *Annals of Tourism Research*, 43, p. 601-623.
- Hiernaux, D. (2005) “La promoción inmobiliaria y el turismo residencial: el caso mexicano”. *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*. IX (194 (05)).
- Ioannides, D. y Debbage, K.G. (ed.) (1998) *The economic geography of the tourist industry: a supply side-analysis*. Londres: Routledge.
- Jurdao, F. (1979) *España en venta*. Madrid: Ayuso.
- Jurdao, F. (ed.) (1992) *Los mitos del turismo*. Madrid: Endymon.
- López, I. y Rodríguez, E. (2010) *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Mosedale, J. (ed.) (2011) *Political economy of tourism. A critical perspective*. Londres: Routledge.
- Murray, I. (2001) “El cálculo de la huella ecológica. El ejemplo de las Islas Baleares”. Nieto, J. y Riechmann, J. (coords). *Sustentabilidad y globalización. Flujos monetarios, de energía y de materiales*. Alzira: Germania, p. 99-117.
- Murray, I. (2002) “La petjada ecològica de les Balears”. *Estudis d’historia econòmica*, 19, p. 103-150.
- Murray, I. (2003) *Estratègia per a la sostenibilitat de les Illes Balears*. Palma: Conselleria de Medi Ambient, Govern de les Illes Balears.
- Murray, I. (2005) “El pisotón ecológico (y empresarial) en las Islas Baleares”. *Medio ambiente y comportamiento humano*, 6 (2), p. 123-166.

- Murray, I. (2006a) “Huellas en la playa de s’Arenal: la huella del impacto humano sobre la T(tierra y en las Islas Baleares”. Cabero, V. y Espinoza, L. E. (coord.) *Sociedad y medio ambiente: ponencias presentadas en las segundas jornadas” Sociedad y medio ambiente”*: Salamanca, 16 al 19 de noviembre de 2005. Salamanca: Universidad de Salamanca, p. 197-250.
- Murray, I. (2006b) “Menorca y sus ciudades. Otra rareza menorquina en las Balears”. Artigues Bonet, A.A.; Bauzà, A.; Blázquez, M.; González, J.M.; Murray, I. y Rullan, O. (2006). *Introducción a la geografía urbana de las Illes Balears. Guia de campo del VIII Coloquio y jornadas de campo de Geografía Urbana*. Palma de Mallorca: Grupo de Geografía Urbana AGE, p. 17-75.
- Murray, I. (coord.) (2010) *Els Indicadors de Sostenibilitat Socioecològica de les Illes Balears (2003-2008)*. Palma: Observatori de Sostenibilitat i Territori, Grup d’Investigació sobre Sostenibilitat i Territori, Universitat de les Illes Balears. Disponible online: <http://www.uib.es/ost/estudi/>
- Murray, I. (2012) *Geografies del capitalisme balear: poder, metabolisme socioeconòmic i petjada ecològica d’una superpotència turística*. Palma: Universitat de les Illes Balears. [Disponible](#).
- Murray, I. (2013a) “Algunes notes sobre el turisme i la forma en què les ciències socials l’han abordat críticament”. *Biblio 3W. Revista Bibliogràfica de Geografia y Ciencias Sociales*, vol. XVIII, nº 1.016.
- Murray, I. (2013b) “Islas Baleares, la “intelligentsia” responde a la crisis preparando un nuevo tsunami urbanizador”. PRIETO, F. y RUIZ, J. B. (coord). *Costas Inteligentes*. Madrid: Greenpeace, p. 267-275.
- Murray, I. (2013c). “Breu història d’un port de la Mediterrània. El Port de Sóller, de port mariner a port turístic-residencial”. Pregón de las fiestas del Port de Sóller. *Contrainfo.cat*. [Disponible](#).
- Murray, I. (2014) “Bienvenidos a la fiesta: turistización planetaria y ciudades-espectáculo (y algo más)”. *Ecología política*, 47, p. 87-91.
- Murray, I., Garau, J.M. y Blázquez, M. (2001) “La qüestió energètica a les Illes Balears (1989-1999)”. MANERA, C. (coord.). *Història ecològica de les Illes Balears*. Palma: Leonard Muntaner, p. 121-136.
- Murray, I. y Blázquez, M. (2009) “El dinero, la aguja del tejido de la globalización capitalista”, *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 50, p. 43-80.
- Murray, I., Blázquez, M. y Amer, J. (2011) “Doblers, poder i territori de “marca balear” (1983-2009). *Journal of Catalan Studies*, 13, p. 321-350.
- Murray, I., Blázquez, M. y Pons, A. (2008) “La explosión turística en las Islas Baleares (1956-2000). Cambios de uso del suelo y metabolismo socioeconómico”. Garrabou, R. y Naredo, J.M. (coord.). *El paisaje en perspectiva histórica: formación y transformación del paisaje en el mundo mediterráneo*. Zaragoza: Institución Fernando el Católico : Universidad de Zaragoza, Pressas Universitarias de Zaragoza.

- Murray, I., Blázquez, M. y Rullan, O. (2005) “Los cambios en la cobertura de la Tierra. Una revisión bibliográfica desde la geografía”. *Biblio 3w: revista bibliográfica de geografía y ciencias sociales*, X (571).
- Murray, I., Rullan, O. y Blázquez, M. (2005) “Las huellas territoriales de deterioro ecológico. El trasfondo oculto de la explosión turística en Baleares”. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 199.
- Murray, I.; Blázquez, M. y Rullan, O. (2010). “Evolució i tendències en l’ocupació del sòl a les illes balears”. *Cuadernos de Geografía*, 87, p. 1-22.
- Naredo, J.M. (2012). “La tesis doctoral de Iván Murray Mas ‘Geografies del capitalisme balear. Poder, metabolisme socioeconòmic i petjada ecològica d’una superpotència turística’”. *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. XVII, nº 1.000.
- Pons, A.; Rullan, O. y Murray, I. (2014). ”Tourism capitalism and island urbanization: tourist accommodation diffusion in the Balearics, 1936-2010”. *Island Studies Journal*, 9 (2), p. 239-258.
- Russo, A.P. y Saladié, S. (en prensa). “BCN World. El desencaix d’un projecte”. *Perspectives 2014*. EspaiFàbrica.
- Rullan, O. (1998). “De la Cova de Canet al Tercer Boom turístic. Una primera aproximació a la geografia històrica de Mallorca”. AA.VV. *El medi ambient a les Illes Balears. Qui és qui?* Palma: Caixa de Baleras, “Sa Nostra”, Obra Social i Cultural, p. 171-213.
- Turner, L. y Ash, J. (1991 [1975]). *La horda dorada. El turismo internacional y la periferia del placer*. Madrid: Endymion.

INTRODUCCIÓN

El grueso del libro *Capitalismo y turismo en España* lo escribí a principios del 2007 y formaba parte del cuerpo de mi tesis doctoral *Geografies del capitalisme balear*, leída en la Universitat de les Illes Balears el año 2012. A pesar que el interés principal de ese trabajo se centraba en intentar comprender la construcción histórica del capitalismo en el archipiélago, para llegar a ello era necesaria una perspectiva transescalar, interconectada con las dinámicas del resto del Estado y también internacionales.

Para mi sorpresa, desde finales de los años setenta la mayoría de textos sobre la cuestión turística se centran en defender sus bondades, perdiendo cualquier mordiente crítico y sin vincularlo para nada con las lógicas del capital, y mucho menos con conflictos sociales de ninguna índole. Así, el triunfo del dogma neoliberal en el mundo académico enterró todo un conjunto de reflexiones críticas en torno al capital turístico. Por otro lado, muchos de los enfoques críticos sobre el capital se habían centrado en otras dimensiones, dejando también la cuestión turística en el cajón del olvido. Incluso, desde los movimientos antagonistas se veía al turismo con buenos ojos, hasta llegar en ocasiones a defenderlo frente otras esferas del capital. Por suerte, en los últimos años las cosas han cambiado y tanto los movimientos como los enfoques críticos han ampliado su campo de acción y reflexión hacia el capital turístico.

La intención de elaborar este análisis sobre el peso del turismo en la configuración del capitalismo español, desde mediados del siglo XX, radicaba en el hecho que dentro de la división internacional del trabajo posterior a la Segunda Guerra Mundial, el fordismo español de signo fascista se asentó estratégicamente en la producción turística. Y esa producción turística se realizó en zonas litorales, produciendo enclaves urbano-turísticos y transformando radicalmente la sociedad. Los dos archipiélagos y el litoral mediterráneo se convirtieron en las principales zonas de industrialización turística no solamente de España, sino de todo el planeta.

Sin embargo la producción turística no tuvo únicamente repercusiones para las zonas donde se ubicaban las fábricas turísticas, sino que fue un salvavidas para el

régimen fascista y un elemento central de su “milagro económico”. Además, a través de la especialización turística llegaban las divisas para sostener financieramente la dictadura, pero sobre todo la propaganda turística ejercía de arma legitimadora de cara al resto de la Europa capitalista. Con la muerte de Franco y la entrada en el club de la Unión Europea, la llamada “modernización” se asentó en buena medida en la expansión del negocio turístico, además de la creciente especialización inmobiliaria, ambas estrechamente vinculadas. El capital turístico reflejó la redefinición del capital hacia unas lógicas cada vez más financiarizadas, al tiempo que protagonizó los procesos de deslocalización productiva mediante la colonización de nuevas periferias turísticas en el Sur Global.

Así pues, en este libro se pretende abordar la evolución del capitalismo español desde los tiempos del “milagro” fascista hasta la “gran crisis”. Para ello se abordan toda una serie de aspectos interrelacionados, con la intención de conectarlos con la producción turística. En el primer capítulo se realiza un repaso muy sucinto sobre la evolución sociopolítica española desde el fordismo fascista hasta el neoliberalismo. A lo largo de este capítulo se dibujan las líneas de continuidad del proyecto del capital español que desembocarán en la definición del espacio español como pieza central del capital turístico y financiero-inmobiliario europeo.

En un segundo capítulo se introduce, a grandes rasgos, la evolución de la política monetaria y su papel en la definición de la economía española en el tránsito de la peseta al euro. Con la entrada del euro se pierde la principal herramienta de la política económica fundamentada en la devaluación de la peseta, lo que permitía posteriormente atraer el capital internacional y aumentar el número de turistas. A partir de ahí la atracción de capitales internacionales se llevará por otras vías, adquiriendo un creciente protagonismo la vía financiero-inmobiliaria.

La “fiesta del ladrillo” se plantea en el tercer capítulo del libro. La producción inmobiliaria se forjó durante el franquismo también como un potente mecanismo de control y consenso social. Pero la “fiebre del cemento” adquirió dimensiones epidémicas con la redefinición del capitalismo español surgido de la entrada en la UE y la adopción de las reglas del juego neoliberal. En este sentido, la burbuja inmobiliaria no habría alcanzado las dimensiones mastodónticas sino se hubiera sacado

partido de la liberalización financiera y de las rentas monopolísticas derivadas de su especialización turística. Para ello se montó todo el andamiaje institucional necesario para acelerar los procesos de producción urbana del espacio, desde ordenación urbanística a la carta hasta la avalancha de megainfraestructuras de transporte subvencionadas por los fondos europeos. El virus de la especulación inmobiliaria se fue propagando por todo el cuerpo social generando un consenso abrumador. Pero en plena borrachera inmobiliaria llegó la aguafiestas de la crisis y de golpe la alegría se convirtió en una resaca difícil de superar. El consenso social saltó por los aires y de golpe apareció un paisaje social y físico devastado.

Otra dimensión relevante del capitalismo español, sobretodo a partir del proceso de “modernización” impulsada por los gobiernos neoliberales del régimen llamado democrático, es la correspondiente a la expansión del capital transnacional español. La conversión de España en un “país globalizador” se aborda en el cuarto capítulo, pasando desde el análisis de las grandes privatizaciones hasta la recolonización de América Latina. Una dimensión esta que ha sido clave en los arreglos económico-financieros del capital español y en la que el capital turístico ha jugado un papel central.

En el quinto capítulo se explica el proyecto turístico español desde el *Spain is different* hasta la expansión internacional del capital turístico español, concretamente hotelero. Aunque se analiza el período que va desde los años cincuenta hasta mediados de los 2000, a lo largo de este capítulo se pormenoriza el período que coincide con la burbuja inmobiliaria. Así, se cierra el análisis justo en el último año de la euforia del capitalismo español, apuntando la crisis que se avecinaba. Para ello se analizan los flujos de turistas internacionales y también los domésticos. Siendo el primer aspecto más conocido, el segundo a menudo ha sido desatendido. En este sentido, destaca el papel que han jugado los viajeros españoles en la explosión turístico-inmobiliaria y la incorporación de nuevos espacios. Por otro lado, en esta sección también se analiza el proceso de construcción de las zonas industriales turísticas y la distribución de las “fábricas turísticas”, es decir los establecimientos de alojamiento turístico. Posteriormente, se introduce cómo se organiza el capital turístico, concretamente el hotelero, destacando el papel de las cadenas hoteleras y, entre estas, las de matriz balear. El capítulo termina con la expansión internacional

de las cadenas españolas, primero hacia las playas del Caribe y luego hacia los principales espacios urbanos de la UE y de los EE.UU. En este apartado se destaca el creciente peso de las lógicas financieras, pero también inmobiliarias, de las grandes cadenas hoteleras, coincidiendo con el momento de máxima expansión de la burbuja financiero-inmobiliaria global.

En el sexto capítulo se introducen brevemente las otras cuentas del “éxito” del capital español. Detrás de las historias épicas que se suelen elaborar en torno al capital, hay otras cuentas que cuestionan seriamente esos “cuentos”. Para ello se abordan por un lado las cuentas biofísicas, en términos de materiales requeridos por el capitalismo español y su huella ecológica, y por otro lado las cuentas sociales que informan del “subdesarrollo social” español.

Finalmente el libro termina con un epílogo donde se trazan algunas de las principales transformaciones socioeconómicas acontecidas en España desde la explosión de la burbuja y la llegada de la crisis. Entre otras cosas se señala como las estrategias de las clases dirigentes para resolver las contradicciones del capital que han desembocado en la crisis se centran en: una devaluación interna mediante la acentuación del régimen de explotación y flexibilización laboral; una recomposición de la riqueza social mediante un proceso de acumulación por desposesión; y por último, un intento de recomponer las tasas de beneficio mediante una nueva ronda de explotación turística del espacio. Concretamente, los espacios urbanos, incluso ciudades completas como Barcelona, han ido adoptando el turismo como estrategia urbana de acumulación, alimentando toda una serie de nuevos conflictos sociourbanos. Al referirnos a *latinoamericanización* se hace hincapié al giro político mediante a la imposición de la Doctrina del Shock sobre el conjunto de la sociedad, pero también a nuevas formas de expresión y agitación sociopolítica que ha surgido en respuesta al llamado *austericidio*.

En último lugar querría terminar esta breve introducción con una serie de agradecimientos a aquellas personas que me han acompañado a lo largo de este viaje. Macià Blázquez, compañero en múltiples campos y batallas y amigo, no solamente le cayó encima la losa de dirigirme la tesis doctoral, sino que se ofreció a traducir del catalán al castellano una primera versión de este libro. Ernest Cañada que de

manera sutil consiguió arrancarme este texto. Una vez escritas las tres mil páginas de la tesis me había quedado seco de palabras y además no acababa de ver si tendría sentido sacar este texto un vez estallada la crisis. Ernest y Macià insistieron en publicarlo, por lo que les estoy profundamente agradecido. Además, Ernest, Joan Buades y Macià me han acompañado en el desierto de la crítica al capital turística y gracias a sus aportaciones y complicidades hemos ido avanzando en una senda en un principio poco transitada, pero cada vez más frecuentada. Las reflexiones sobre el capitalismo español y la especialización financiero-inmobiliaria realizadas por los miembros del Observatorio Metropolitano de Madrid han sido como un rayo de luz y desde entonces, Emanuel Rodríguez e Isidro López, son además de referentes intelectuales, buenos amigos. Con Óscar Carpintero nos unen inquietudes y planteamientos, y su trabajo sobre el metabolismo español fue una inspiración para toda mi tesis. Sin duda, las reflexiones que aparecen en este texto son tributarias de dos excelentes personas: Ramón Fernández Durán y José Manuel Naredo. Resulta complicado expresar brevemente mi gratitud hacia ellas, pero si algo hay que destacar de ellos más allá de la relevancia de sus aportaciones, es su amistad. Finalmente, este trabajo hubiera sido imposible sin la ayuda, comprensión, y amor de Alicia.

Capítulo 1

DEL “MILAGRO ESPAÑOL” A LA “MODERNIZACIÓN”

Un breve recorrido del capitalismo hispano desde la dictadura hasta el neoliberalismo

1.1.

DICTADURA: PROYECTO DE CLASE Y GEOPOLÍTICO DE LAS ÉLITES ESPAÑOLES E INTERNACIONALES

A continuación se analiza el proceso de incorporación de la sociedad y la economía española en el proceso de globalización capitalista que se empezó a gestar a escala europea tras la Segunda Guerra Mundial, coincidiendo en el Estado español con el sangriento régimen dictatorial del General Francisco Franco (desde 1936 hasta 1975). Después del Golpe de Estado de 1936, en un contexto bélico (y de crisis económica), la economía española sufrió un fuerte estancamiento, al tiempo que se impuso un retroceso social y cultural de acuerdo con la disciplina fascista. La “manipulación” de la memoria hizo olvidar cualquier situación anterior a la Guerra Civil y los poderes construyeron el imaginario colectivo sobre la idea de que antes de la Guerra Civil se vivía en condiciones de penuria social y económica: el hambre. Asimismo, todo lo que vino de la mano de los fascistas, a partir de mediados de los cincuenta, se identificó con el progreso y el bienestar de la sociedad españolas: el fin de los tiempos del hambre.

Según algunos autores, la sociedad y la economía españolas de entonces se truncaron, y también la posible revolución burguesa supuestamente en marcha. No obstante, el régimen dictatorial fue, en gran medida, apoyado por la burguesía, y por tanto aquellas tesis que sostenían que dicho régimen iba en contra del despliegue

del capitalismo español y de las clases burguesas eran desacertadas, o al menos resultaban sesgadas (Naredo, 2001). Parte de la alta burguesía española –aunque no se puede hablar de ésta como un bloque homogéneo– se alineó en favor de los golpistas para superar sus incertidumbres y temores frente a las reformas llevadas a cabo por los gobiernos republicanos, en un ambiente revolucionario y con expansión de las demandas de las clases populares, al tiempo que se imponía el fascismo en Alemania e Italia en un contexto internacional de crisis socioeconómica y política. También hay que tener presente que Stalin se imponía en Europa Oriental, mediante un régimen autoritario que echaría por los suelos el proyecto del socialismo real. Así pues, la Dictadura no debía ir en contra de los intereses del capitalismo español, sino más bien los iría a reforzar (Sánchez-Recio y Tascón, 2003).

En los años 1950 se evidenciaba el agotamiento del modelo autárquico adoptado, entre voluntaria y forzosamente, por la Dictadura franquista. Al mismo tiempo, en esos años –de posguerra y lucha contra el comunismo– se producía el acercamiento entre la España franquista y las instituciones internacionales (de los países del capitalismo avanzado) que supuestamente debían velar por ciertos valores como los de la democracia y la libertad. En 1951 llegaba al Estado español el primer embajador de EE.UU., escenificando el acercamiento entre la potencia norteamericana y la España fascista (15 años después del inicio de la Guerra Civil, y 12 años después del inicio de la II Guerra Mundial)¹. Ese mismo año se creaba el Ministerio de Información y Turismo y llegaba el turista un millón a territorio español. Al frente del ministerio estaba Gabriel Arias-Salgado (1951-1962) que había sido el delegado nacional de prensa y propaganda de la FET y de las JONS (Falange Española Tradicionalista y de las Juntas de Ofensiva Nacional Sindicalista). La apuesta por la apertura se empezó a materializar el año 1953 cuando se firmaron los acuerdos económicos y militares con EE.UU. (Convenio de Amistad y Cooperación) con el presidente Eisenhower –conocidos como los Pactos de Madrid– y el Concordato con la Santa Sede. Posteriormente, en 1955 las Naciones Unidas acogían la España franquista dentro de su organización. La España fascista era, de esta manera, admitida y reconocida en la casa del amigo norteamericano, en la “Casa de Dios” y en el hogar de los estados del bloque occidental o capitalista. Con el visto bueno del régimen franquista por parte

1 El 1951, los Ministros de Comercio (Manuel Arburúa) y Relaciones Exteriores (Alberto Martín Artajo) fueron los artífices de la liberalización económica y de la integración del Estado español en organismos internacionales.

de las estructuras del poder occidental, particularmente de EE.UU., se levantaba el bloqueo que había impuesto debido a la pertenencia del Estado español al “bloque fascista”. Se puede inferir, por consiguiente, que el modelo autárquico se debía tanto a motivaciones propias del modelo socioeconómico del régimen, como a la ruptura de relaciones internacionales de los países aliados con el Estado español (Viñas et al., 1979; Garcés, 2008).

El modelo económico y social franquista se sustentaba en un fuerte control sobre la clase trabajadora y la consolidación de las oligarquías –industriales, agrarias y financieras– preexistentes. Aunque también se fueron configurando nuevas élites al calor del régimen y el desarrollismo. Sánchez-Recio y Tascón (2003) han definido el franquismo como un proyecto de clase en el que se consolidan y refuerzan redes de intereses de la clase capitalista española. La situación a mitad de los 1950 era bastante complicada: inflación galopante, balanza de pagos deficitaria, escasez de recursos materiales –sobre todo energéticos–, capacidad tecnológica obsoleta y falta de poder financiero de la peseta que estaba desvinculada del sistema monetario internacional. En ese contexto, en 1956 se producen las primeras huelgas laborales en un país que presentaba unas condiciones sociales muy precarias, pero con una política represiva que castigaba duramente cualquier tipo de acción sociopolítica que no fuera reverencial con el régimen.

El Estado español entraba en 1958 en el FMI y el Banco Mundial, así como en la OECE. Y a partir de 1959 se impulsó el conocido Plan de Estabilización² (Montes, 1993). El Plan de Estabilización consistía en: primero, una contención del crédito (con subida de los tipos de interés y contención de su concesión); segundo, paralizar la emisión de deuda pública que entre 1939 y 1958 había repercutido en la inflación; tercero, establecimiento en el FMI de un tipo de cambio de 60 pesetas por dólar, que suponía una devaluación del 42% de la peseta; y cuarto, nueva legislación sobre inversiones extranjeras. La lógica del Plan de Estabilización tuvo continuación con

2 Ley de Nueva Ordenación Económica de julio de 1959 (Decreto Ley de 21 de julio de 1959). El Plan de Estabilización preveía: la intensificación de las relaciones con el exterior con la liberalización de las importaciones; las inversiones de capital extranjero y otras transacciones; la supresión del intervencionismo de la economía; mayor libertad de precios y supresión de organismos intervencionistas; la prohibición de emisión de deuda pública pignorable; la aceptación de disciplinas internacionales: paridad de la peseta en el FMI, consolidación del Arancel de Aduanas en el GATT, compromiso de liberalizar las transacciones y pagos exteriores de acuerdo a los códigos de la OECE.

los posteriores Planes de Desarrollo: primer Plan (1964-1967); segundo Plan (1968-1971); y tercer Plan (1972-1975). En definitiva, con estos planes se ponían las bases de un capitalismo periférico abierto a los países del capitalismo avanzado, por lo que se tenían que reglamentar el comercio exterior y las inversiones extranjeras, así como la adopción de la disciplina financiera (Viñas et al., 1976; Estefanía, 2007a).

El Plan de Estabilización resultó de la incorporación en el gobierno fascista de los llamados tecnócratas, la mayor parte de ellos relacionados con el Opus Dei. Los artífices del plan habían salido de las facultades de económicas, y entre ellos destaca la figura del economista catalán Joan Sardà Dexeus, quien había estudiado en la London School of Economics y el Instituto de Economía de Múnich. Entre las personas que también participaron en la redacción del Plan en los Ministerios de Comercio y de Hacienda se encontraban: Enrique Fuentes Quintana, Luis Ángel Rojo, Félix Varela, Manuel Varela, Fabián Estapé, José Luis Ugarte, Antonio Sánchez Pedreño, José Carlos Colmeiro y José Luis Sampedro, entre otros (Estefanía, 2007a).

Ramón Tamames y Antonio Rueda (2005) señalan cómo la aplicación de la política económica del Plan de Estabilización resultó positiva en cuanto al cambio de tendencia que daba “oxígeno” al aparato industrial español y permitía su vinculación al resto de economías capitalistas con la apertura al exterior. Pero, la otra cara de la moneda hizo que la capacidad de consumo de los españoles se viera aún más mermada, provocando que se añadieran nuevas oleadas de emigrantes económicos a los exiliados políticos republicanos. En definitiva, todos eran emigrantes políticos, las remesas financieras de los cuales servirán de cojín a la maltrecha sociedad y también de importante fuente de financiación del capitalismo español. El “milagro español” se sustentaba en unos elevados costes sociales (emigración, explotación de la clase trabajadora, infraviviendas en las grandes ciudades, represión política, etc.), que no se expresaban en las cuentas de resultados microeconómicos ni macroeconómicos. Unos costes sociales que también incorporarían unos crecientes impactos ecológicos (Fernández-Durán, 1996a; Carpintero, 2005).

No obstante, la vara de medir el “milagro español” ha sido (y sigue siendo) la del Producto Interior Bruto (PIB). Entre 1955 y el 2007, el PIB se multiplicó por 9,2 veces. El camino ascendente hacia el “cielo del progreso”, una *Stairway to heaven*,

viene marcado por este constante incremento del PIB, que se ha visto interrumpido por profundas crisis del capitalismo español, desde primeros de los años 1970 a principios de los 1980 y los 1990, coincidiendo con las crisis y cambios del régimen de acumulación del capital, así como en los escenarios que se abrían con la situación post 11-S y la crisis financiera de principios de siglo, hasta el estallido de la *Gran Depresión* el 2008. Prácticamente, todos esos episodios han ido precedidos o acompañados por convulsiones en Oriente Medio y subidas en el precio del crudo, y con un claro protagonismo del bloque hegemónico de EE.UU. No obstante el inicio del siglo XXI, y particularmente con la explosión de la gran crisis, ha estado marcado por la crisis hegemónica estadounidense y la reconfiguración del orden mundial hacia una creciente multipolaridad (Harvey, 2004; Harvey, 2010).

Las crisis internacionales y su expresión en territorio español sirvieron de palanca para la aplicación de políticas de ajuste que intensificarían más aún las contradicciones del capitalismo español. Éste había resurgido de la mano de la “doctrina del shock” (Klein, 2007) impuesta por el régimen fascista que tejería una densa red de intereses corporativos (Sánchez-Recio y Tascón-Fernández, 2003). Klein (2007) y Harvey (2007) sitúan los inicios de la doctrina neoliberal en la aplicación de los planteamientos de la Escuela de Chicago, que se ensayaron en Chile de Pinochet y en la Indonesia de Suharto. No obstante, la Dictadura Franquista puede ser considerada como uno de los primeros laboratorios de dicha doctrina. Muchos de los conocidos como tecnócratas –miembros casi todos ellos del Opus Dei– habían pasado por las principales universidades de EE.UU. donde se elaboraban las estrategias de control y dominio del capitalismo global (Pack, 2006).

Esta “gran transformación” estuvo ligada a la progresiva alteración sectorial del capitalismo español, en la que el sector primario pasó de representar el 23,5% del PIB en 1955 al 2,4% el 2007. El sector industrial ha representado cerca del 30% del PIB a lo largo del período, pero cabe destacar que la construcción ha ganado mayor protagonismo hasta suponer cerca de la mitad del PIB industrial. Finalmente, la transformación de la economía vino de la mano de la terciarización de la economía y que se manifiesta en el tránsito de representar el 41,9% del PIB en 1955 al 59,4% del 2007 (Carreras, Prados de la Escosura y Rosés, 2005; INE).

La implantación de la disciplina monetaria –condición indispensable para atraer el capital internacional– y la adopción de las políticas económicas liberales se produjo de la mano de los tecnócratas del Opus Dei. La irrupción de los tecnócratas en la política del régimen del dictador fructificó en el conocido “Milagro Español”. Aunque, como es de suponer que los milagros no existen, lo que se producía eran los resultados esperados de la inserción de la economía española dentro del sistema economía-mundo que experimentaba, en los países del capitalismo avanzado, unas altas tasas de crecimiento. Hay que considerar, tal como exponía Jordi Catalán que “los cambios de rumbo en la política económica que se dieron en los períodos de 1945-46, 1949-52, 1957-63 y 1967-71 solo vinieron después de la aparición de importantes perturbaciones de la coyuntura económica” (1991: 107). Así, el “Milagro Español” se producía respondiendo a las adaptaciones que requería el cambio de coyuntura internacional y que siguiendo las pautas de la política económica ortodoxa se imponían posteriormente. Y en cambio, “cuando los cambios de política económica tuvieron un éxito palpable a corto o medio plazo en términos de crecimiento económico y restauración del equilibrio, los programas de reforma tendieron a perder fuerza e incluso a quedar bloqueados” (Catalán, 1991: 107). Así, por tanto, tal como Naredo expone como “puede resultar engañoso hablar del “modelo” de desarrollo de los años sesenta, como si se tratara de un modelo teórico definido, cuando en realidad se trata de una situación híbrida en la que se superponen soluciones pragmáticas nuevas sobre el antiguo edificio de la “autarquía” que paulatinamente se va derribando y reconstruyendo siguiendo los planes que ya se habían trazado en la década de los cincuenta” (2001: 77).

Estas serán las señas del proceso de apertura de la economía española, una apertura que significaba la conexión a las economías de los países del capitalismo avanzado. Según Ramón Fernández-Durán estas dinámicas “iban a conectar la economía española, de forma subordinada –como “Periferia del Centro”–, con la economía-mundo (Occidental), en proceso de acelerada gestación tras la creación a finales de la Segunda Guerra Mundial de las llamadas instituciones de Bretton Woods (FMI, BM y GATT). Instituciones en gran medida hegemónicas, especialmente durante la primera etapa, por EE.UU. Al mismo tiempo, la creación de la CEE, en 1957, a través del Tratado de Roma, establecía un mercado en gran parte de Europa Occidental, que atraía hacia su esfera de influencia al espacio español” (2002: 57).

Además, la reproducción social se sostenía en gran medida sobre la familia (tradicional) ya que la administración se desentendía generalmente de la reproducción social, y ésta estaba fuertemente controlada por la jerarquía eclesiástica. La reforma fiscal de la Segunda República –del ministro de finanzas Jaume Carner, por la que se establecía el impuesto progresivo sobre la renta– quedó aparcada durante la Dictadura. A mediados de los 1970, España era, en relación con el resto de países de la OCDE, el estado que presentaba una menor presión fiscal. Los ingresos tributarios eran el 19,6 % del PIB, por debajo de los demás países de la Europa Mediterránea (Portugal, 24,7%; Grecia, 24,6%; Italia, 29%). Entre 1958 y 1969, mientras que el PIB creció poco más del 100 %, los ingresos tributarios quedaron congelados en torno al 20-22% del PIB (Cuadernos del Ruedo Ibérico, 1972). Además, era uno de los estados con una fiscalidad más regresiva, donde el 22 % de los ingresos tributarios correspondían a impuestos sobre la renta y los beneficios; mientras que un 47,5 % de los ingresos provenían de la Seguridad Social representando una de las aportaciones más altas de la OCDE. Mientras que países como el Reino Unido o Suecia, la relación era del 44,5% y 50,5% de los impuestos a partir de renta y beneficios, y un 17,4% y 19,5% sobre la Seguridad Social (Cuadernos del Ruedo Ibérico, 1972; Catalán, 1991). Es decir, la administración pública se financiaba básicamente –aunque poco– a partir de los salarios y las clases trabajadoras. Esta situación se correspondía a la clara vinculación entre las oligarquías del capital español y el aparato administrativo franquista.

Ese “milagro” se alimentó de una importante inversión extranjera en los sectores industriales básicos tradicionales que eran muy exigentes en recursos naturales (y tenían graves efectos contaminantes) y de mano de obra (barata), pero de escasa relevancia tecnológica. El modelo expansivo español de la época, que hacía funcionar el “milagro”, se sustentaba en unas exigencias de materiales y energía que iban en aumento, para alimentar unos sectores económicos cada vez más voraces. Además, se imponían los criterios de la “revolución verde” en la agricultura que se convertía en una importante devoradora de energía, disminuyendo la tasa de retorno energético debido a la incorporación de importantes insumos derivados de la industria del petróleo (Naredo, 2004). Paralelamente, también se expandían las exigencias de bienes de equipo y de consumo, con el incremento del poder adquisitivo y la irrupción de la sociedad de consumo de masas (Fernández-Durán, 1996a; Carpintero, 2005).

De esa manera, se podría sostener que España cumplió durante esos años un papel semejante al de los denominados países emergentes (Fernández-Durán, 2002).

Un modelo económico que territorialmente se traducía en la configuración de grandes aglomeraciones urbano-industriales y la despoblación de las zonas rurales. La población rural pasó de suponer el 50% del total estatal (13,3 millones de personas) de 1950 al 33,5% de 1970 (11 millones de personas). Los movimientos demográficos se producían entre las principales regiones rurales españolas y las grandes ciudades españolas y europeas. Asimismo, a partir de los 1960 se produce una fuerte expansión demográfica que tiene que ver con la mejora del poder adquisitivo, el aumento de la esperanza de vida y de la persistencia de valores culturales afines a la España franquista y controlados por el brazo moral de la Dictadura, la iglesia católica. Además, el modelo territorial urbano-metropolitano se fundamentaba cada vez más en el transporte motorizado por carretera resultando ser profundamente “energívoro” y “territorívoro”.

El conocido informe elaborado por el Banco Mundial en 1962 sobre las recomendaciones de política económica a emprender por parte de la administración franquista, propugnaba: “insistimos en que se conceda la máxima prioridad a las rutas de gran tráfico y los medios de transporte que circulan por ellas” (Fernández-Durán, 2002: 60). Unas recomendaciones que incidían en la transformación del territorio español para adaptarse a las exigencias del nuevo capitalismo internacional, y especialmente estadounidense que encontró en la España franquista una excelente plataforma de penetración en el resto de Europa.

En 1970 se llevó a cabo la firma del Acuerdo Preferencial con la CEE (Comunidad Económica Europea) que supuso una intensificación de las relaciones comerciales con sus estados miembros, en unos momentos de cambio económico mundial y en el que se detectaba la tendencia hacia una fase regresiva (Montes, 1991). Aquel Acuerdo suponía reducciones arancelarias y la supresión de ciertas restricciones comerciales de carácter mutuo, pero con un mayor peso en favor del Estado español. La CEE reducía su tarifa exterior común en un 60% en muchos productos industriales y agrícolas, mientras que el Estado español redujo un 25% el arancel de aduanas e hizo mínimas concesiones agrícolas. Esta situación contribuyó a que el capital de

EE.UU. y Japón se interesase por el territorio español que se ofrecía como una vía barata para la penetración en el espacio europeo³. Uno de los sectores estrella fue el del automóvil, en el que el Estado español se situó en pocos años en el quinto lugar como productor mundial de automóviles.

1.2.

LA TRANSICIÓN HACIA EL NEOLIBERALISMO: LA CULTURA DE LA TRANSICIÓN Y LA “MODERNIZACIÓN”

Tras la muerte del dictador, se inició el periodo denominado de transición con la presidencia de Adolfo Suárez (UCD, Unión de Centro Democrático) que había ocupado cargos políticos durante la dictadura⁴ y que fue nombrado presidente, primero de la mano de Juan Carlos de Borbón en 1976 y después como resultado de las primeras elecciones generales de 1977. La situación de los años 1970, en un contexto de crisis económica mundial y de cambio sociopolítico interno, presentaba una gran complejidad (y expectativas de ruptura con las élites fascistas). La legitimidad de la continuación del “régimen” iba vinculada a la aceptación dentro de la legalidad del PCE (Partido Comunista Español) y del movimiento sindical, para así poder afrontar (y calmar) la creciente conflictividad social. Para hacer frente a la crisis económica, y aún en un contexto de represión político-militar en las calles, se lanzaron los Pactos de la Moncloa (10/27/1977)⁵. Estos Pactos iban precedidos por la devaluación de la peseta de 70 pta./dólar a 87 pta./dólar ese mes de julio, al tiempo que se pretendía restringir la capacidad de crédito y la inflación. Se perseguía la solución a la crisis por la vía de hacer atractivo el país al turismo, a las inversiones extranjeras y a la vez favorecer las exportaciones, mientras se restringían las importaciones.

3 Por ejemplo: Ford en Almusafes (Valencia) o General Motors en Figueruelas (Aragón).

4 Adolfo Suárez fue un destacado miembro del Movimiento Nacional. Fue Gobernador Civil de Segovia (1968-1969), Director General de Televisión Española (1969-1973), Presidente de la Empresa Nacional de Turismo (1973-1975) y Ministro-Secretario General del Movimiento (1975-1976).

5 Los Pactos de la Moncloa implicaron la adopción de tres tipos de medidas: un Programa de estabilización (devaluación de la peseta, aumento de los impuestos y cotizaciones sociales, aumento de aranceles, limitación del crédito público, política monetaria restrictiva y limitación salarial); política de rentas (limitación salarial según la inflación prevista); reformas estructurales (nuevos impuestos –IRPF y patrimonio–, delito fiscal; seguro de paro, revalorización de pensiones, extensión de la seguridad social).

Hay que tener en cuenta que en aquellos momentos coincidieron un contexto de crisis económica mundial y los temores de los poderes hegemónicos respecto de una posible ola de “libertad” en el Estado español. Las todavía duras condiciones sociales y políticas se tensionaban con los decretos que perseguían el congelamiento salarial y el freno a las mejoras laborales, todo con el fin de hacer frente a la crisis. En 1976 se dieron una multitud de huelgas que recorrieron toda la geografía española. En estas huelgas se juntaban las demandas por mejoras sociales y laborales con las de la amnistía para multitud de presos políticos que aún quedaban en las cárceles. Uno de los episodios más destacables fue el asesinato por parte de la policía de cinco personas y unos 150 heridos de bala en la manifestación de Vitoria del 3/03/1976. Unos hechos de los que fue responsable Manuel Fraga Iribarne que era Ministro de Gobernación⁶.

El 29 de junio de 1977 se constituyó la CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales), presidida por Carlos Ferrer Salat, como reacción de la clase empresarial a la nueva situación que se inauguraba. Una clase empresarial que mayoritariamente tenía fuertes vinculaciones con la cultura fascista. La CEOE no participó en los Pactos de la Moncloa y se movilizó con motivo de la Constitución de 1978 ya que, según ellos, lo que “estaba en juego era España, la empresa y nuestro propio futuro individual” (Cabrera, 2003: 56). Las medidas de los Pactos de la Moncloa iban, sobre todo y muy especialmente, vinculadas a la “moderación” salarial (relación salarios-precios con aumentos máximos del 22% en la masa salarial bruta en 1978). La solución a la crisis se hacía recortando las expectativas de incrementos salariales –que ya eran de por sí bajos– y el deterioro de los ingresos reales de las clases trabajadoras. En las negociaciones de los convenios colectivos se habían conseguido aumentos salariales, incluso por encima de la inflación, y además se legalizaron los sindicatos con la casi única función negociadora. De esa manera se perseguía desactivar el movimiento obrero, tanto su extensión como su radicalización (Fernández-Durán, 1996a). Fue, de acuerdo con Joan Martínez-Alier y Jordi Roca-Jusmet (1988), la consolidación de un nuevo corporativismo y la construcción del la llamada “cultura de la transición”. Este “fue el coste de la crisis, asumido voluntariamente por partidos y, más tarde por sindicatos, como contrapartida de la consolidación de la democracia. La solidaridad ante la crisis que presidió el discurso

6 En junio de 2008 la Cámara Vasca le acusó por aquellos hechos (Público, 2008).

de la izquierda en aquellos años no era sino una mala manera –ya que implica una complicidad con el sistema capitalista-burgués– de disimular el intercambio de moderación salarial por democracia parlamentaria” (González y Calvet, 1991: 149). De la misma manera que el 1959 con el Plan de Estabilidad, los Pactos de la Moncloa de 1977 presentaban un amplio abanico de medidas que se tomaron siguiendo las directrices del FMI y de la OCDE que planteaban “el ajuste positivo” (Miren Etxezarreta, 1991: 398).

Los Pactos de la Moncloa se fijaron como objetivo el ingreso a la Comunidad Económica Europea (CEE), un objetivo ya en mente a raíz de la firma del Acuerdo Preferencial en 1970. En 1979 el gobierno de UCD realizó la petición formal para entrar en la CEE. La petición se formuló en plena crisis del régimen de acumulación fordista –y bajo el segundo shock petrolero– del que se resintió especialmente la Europa del bienestar. Para poder entrar en la CEE se planteaban una serie de requisitos para adecuarse a la “nueva división internacional del trabajo” y que significaba aplicar, entre otras cosas, una profunda reconversión industrial y agrícola. Aquella reconversión industrial se tuvo que llevar a cabo mediante el redimensionamiento a la baja de la capacidad productiva básica, con el objetivo de no sustraer cuota de mercado a la industria básica comunitaria. Además, había que realizar una fuerte inversión en capital para equiparar la productividad de la industria básica española a la media europea, lo que se traducía en un incremento de la flexibilidad y precariedad del trabajo, y en la supresión de puestos de trabajo. Entre 1976 y 1985 se destruyeron más de 2,5 millones de puestos de trabajo –un millón en la industria, un millón en la agricultura y cerca de medio millón en la construcción–. En 1985 la tasa de desempleo era del 22% de la población activa, cuando en 1976 era del 5,3%.

Mediante la “reconversión industrial” se llevó a cabo el proceso de reestructuración postfordista de las actividades industriales con la intensificación en capital, que se tradujo en un incremento de la productividad. Esa reestructuración se hacía gracias al incremento de los requerimientos de materiales, más baratos y procedentes del exterior, y de la supresión de gran cantidad de puestos de trabajo. Se imponían los tiempos del neoliberalismo que además de conllevar una gran vulnerabilidad social y laboral y una progresiva financiarización del capitalismo hispano, se combinaba con la política del miedo al retorno del búnker fascista, sobretodo después del

23F, y así se construía el conformismo social como piedra angular de la “cultura de la transición” (López y Rodríguez, 2010).

Desaparecía la Gran Fábrica fordista y concentrada, y aparecía la Fábrica Difusa y esparcida por el territorio. La respuesta a la crisis energética de los 1970 –básicamente de razones geopolíticas–, que acompañó a la ruptura del régimen de acumulación fordista, se manifestó, entre otros, en la apuesta por la generación eléctrica nuclear. El PEN (Plan Energético Nacional) de 1975 preveía reducir la dependencia de las importaciones energéticas, por lo que se propugnaba el impulso de la energía nuclear para la generación de energía eléctrica. Se proponía la apertura de 24 centrales nucleares; una previsión que fue moderada en el PEN de 1979, llegando al PEN de 1984 que, después de fuertes movilizaciones sociales, ya preveía la moratoria nuclear para las centrales en construcción. Además, Fernández-Durán (1996a) recuerda que esta moratoria nuclear se adoptó por motivos económico-financieros –por la inviabilidad económica de dicha forma de producción eléctrica en caso de no contar con un fuerte apoyo financiero del Estado– y no por motivos socioambientales⁷.

Durante aquellas transformaciones, el débil Estado no podía correr con los gastos públicos de afrontar la crisis y el cambio de modelo productivo. Por otro lado, una parte muy importante del gasto público se dirigía a las zonas rurales: “las ciudades están pagando billones para evitar que les crezcan suburbios de inmigrantes sin trabajo al modo latinoamericano” (López Groh, 1988 en Fernández-Durán, 2002: 68), ya que los centros metropolitanos era donde se concentraba la mayor parte de la población parada y se quería frenar la llegada de población desde los distintos puntos de la geografía española. Durante el proceso de reestructuración, con la expansión de la fábrica difusa se dibujaron nuevos espacios productivos, con lo que muchas ciudades pequeñas y medianas experimentaron un aumento notable de población. Se trató de una primera deslocalización del tejido industrial español hacia las periferias internas en las que se conseguían mayores márgenes de beneficio, combinados con una menor conflictividad social. Pero, los principales espacios

7 La primera central nuclear fue la de José Cabrera (150,1 MW) (1.969 a 2.006) ubicada en Zorita (Cáceres). En 2006 quedaban abiertas las centrales de: Santa María de Garoña (466 MW) (1971) en Burgos; Almaraz I (977 MW) (1983) y Almaraz II (80 MW) (1984) en Cáceres; Ascó I (1.032,5 MW) (1984) y Ascó II (1.027,2 MW) (1984) en Tarragona; Cofrentes (1.092 MW) (1984) en Valencia; Trillo I (1.066 MW) (1987) en Guadalajara; Vandellós II (14 MW) (1988) en Tarragona. En el año 2003 las nucleares aportaban el 23,55% de la producción eléctrica en el Estado español (García Vega, 2007).

metropolitanos concentraban las sedes corporativas, en primer lugar Madrid y en segundo Barcelona. La reestructuración del capitalismo español consolida la configuración de espacios colonizados económica y ecológicamente, tal como analizan Naredo, Gaviria y Serna en *Extremadura saqueada* donde se expone que: “Extremadura es una tierra desafortunada. Contando con importantes recursos naturales, su población apenas los disfruta. Explotada de sus riquezas, sus capitales, hasta hace poco sin universidad ni equipo de fútbol de segunda división, cuando al fin llega a probar algunos de los dudosos frutos de la llamada “sociedad de consumo”, el sistema le ofrece con largueza los detritus del desarrollo en forma de centrales nucleares, papeleras, plantas de tratamiento de uranio [...] sumando a la anterior colonización económica, cultural, política, un colonialismo ecológico mucho más amenazante e irreversible” (1978: 11).

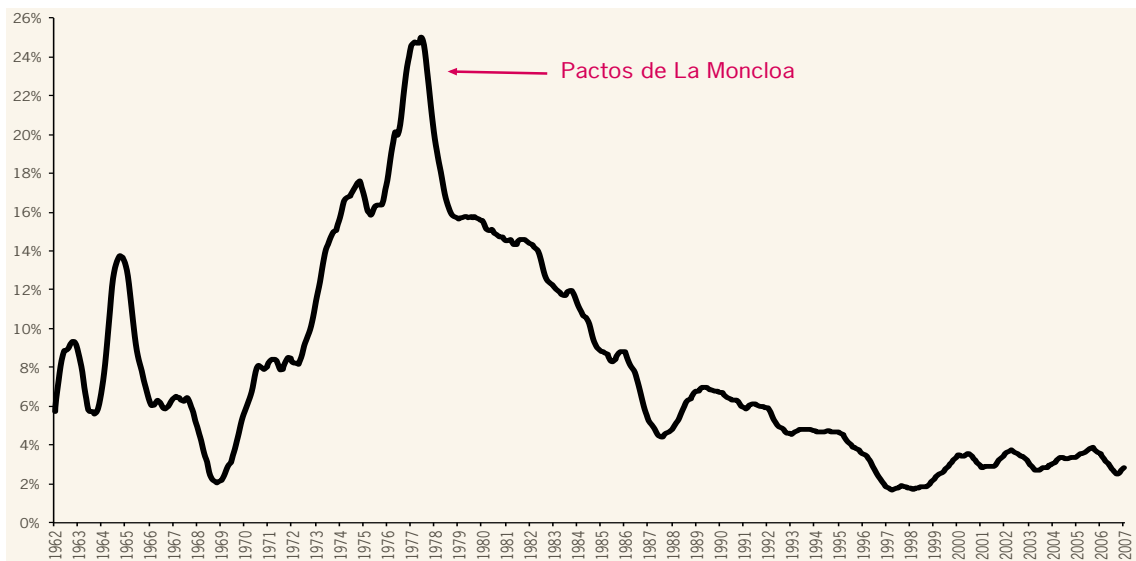
Después del periodo continuista en lo político, la crisis económica española con (inflación del 24,54% y la tasa de paro que había aumentado un 500% entre 1975 y 1980) y el fallido golpe de Estado del 23 de febrero de 1981, el día de investidura del presidente Leopoldo Calvo Sotelo (UCD) que inauguraba un período de grandes transformaciones, que sin embargo ya hacía tiempo que se estaban gestando. Miren Etxezarreta (1991) expone como el Golpe de Estado del 23- F, en cierta forma, favoreció los intereses del capital, dado que por temor a una involución democrática se aceptaron más fácilmente medidas de corte neoliberal (y conservadoras) en los planos social y económico. Aquel golpe de Estado alertaba sobre la fragilidad de la “democracia” española y también era utilizado como coartada para la toma de políticas socioeconómicas poco populares que tenían por objetivo incrementar la inserción de la economía española en el sistema -mundo capitalista. Esta vinculación con los países del capitalismo avanzado se identificaba también como una aproximación con la cultura democrática liberal.

La presidencia de Calvo Sotelo duró poco tiempo, y en octubre de 1982 el PSOE ganaba las elecciones con Felipe González al frente, iniciándose el periodo de los gobiernos del PSOE que se prolongaron ininterrumpidamente hasta 1996. En materia económica mantuvieron las políticas ortodoxas del capitalismo neoliberal, confian-

do la cartera de economía a Miguel Boyer⁸, quien no se caracterizó precisamente por aplicar políticas económicas de corte socialdemócrata, más bien al contrario. Su sucesor, Carlos Solchaga, tampoco destacó por una política económica demasiado afín al nombre de su partido (Tamames y Rueda, 2005). El gobierno del PSOE era admitido por el capital, de acuerdo con Etxezarreta (1991: 46), “para que nuevas fuerzas mejor aceptadas por los trabajadores, para los que se aseguraba una situación aún más dura, condujeran la nueva etapa”. Así, “cuando la derecha encontraba dificultades para implantar la austeridad e imponer las nuevas reglas del juego se abría la posibilidad de una opción de izquierda” (Martínez González-Tablas, 1989: 6). Como se puede ver en el gráfico 1, la adopción de una política económica de corte neoliberal fructificó en la reducción de la inflación, principal preocupación desde este enfoque, pero que de acuerdo con Etxezarreta (1991) y Navarro (2006) no se traducía en una transformación social, cultural y política al alza tal como se defendía desde las élites político-económicas, tanto desde el marco de la izquierda parlamentaria como de la derecha.

Gráfico 1

Índice Armonizado de Precios al Consumo (IAPC) de la economía española, 1962-2007 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia a partir del [Boletín Estadístico del Banco de España](#).

8 Entre las políticas impulsadas por Boyer destaca el conocido *Decreto Boyer* (Real Decreto Ley 2/1985, de 30 de abril, sobre medidas de política económica) que “flexibilizaba” la ley de arrendamientos urbanos, permitía la revisión del alquiler por tiempo definido con revisiones de renta, suponiendo un nuevo aliciente a la expansión del negocio inmobiliario.

El proyecto del PSOE estaba marcado por la integración en la Europa comunitaria, un símbolo de “modernidad” social y “progreso” económico tal como expresa el reciente libro de Joaquín Estefanía (2007a), claro exponente de intelectual de la órbita pro-PSOE, bajo el título *La larga marcha*. Los socialdemócratas del PSOE se abrazaban a la bandera europea y neoliberal precisamente en el momento en que las políticas keynesianas se iban arrinconando en el contexto europeo. Así, se identificó la entrada en Europa con la “modernización” social, equivalente a su vez a crecimiento económico. En esta línea, se puede leer a Ceberio según el cual es “a raíz del ingreso en Europa, el 1 de enero de 1986, cuando se desencadenó el proceso de modernización que ha situado al Estado español en el grupo de los 10 países más ricos” (2005: 5).

El ingreso en la CEE (hoy Unión Europea) tuvo importantes repercusiones en el seno de la sociedad, la política y la economía españolas. La inmersión de España en el proyecto comunitario en enero de 1986 era fruto de un consenso entre las élites político-económicas, y también era un elemento generador de consenso social en torno a la “idea de Europa” que ya se había empezado a configurar a principios de los 1970. La cara agria de la entrada a la Europa de la modernidad era que el mismo año el Estado español entraba también en el grupo guerrero de la OTAN. La entrada en la CEE y la no adhesión a la OTAN habían sido puntos centrales de la retórica del PSOE, antes de entrar en el gobierno y durante su primer mandato.

Sin embargo, Fernández-Durán (1996a) nos recuerda que la entrada del Estado español dentro de la CEE se produce en un momento de cambio de las reglas del juego y del marco institucional. Se producía el vuelco desde la crisis del régimen de acumulación fordista y justo en aquellos momentos ese régimen se reestructuraba en base a la ortodoxia neoliberal y el régimen de acumulación financiero. En el caso de la CEE se estaba impulsando la configuración del Mercado Único que culminaría en el Tratado de Maastricht (1992), concretándose en tres pilares: primero, se fijaba el camino a la integración monetaria a la que se oponían el Reino Unido y Dinamarca; segundo, se define lo que debía ser la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC); y tercero, se establecía la Política de Justicia e Interior Comunitaria.

El quinquenio que se inicia a mediados de los 1980 fue denominado como el de la euforia. La economía española experimentó un momento de expansión económica, con uno de las tasas de incremento del PIB más altas de la OCDE —en torno al 5 % anual— y que sería capitalizada por el gobierno del PSOE, convertido cada vez más en el partido de los empresarios. Esa coyuntura expansiva venía delimitada por un lado por la incorporación española como periferia dentro de la estructura de la CEE, y por la otra por la recuperación del capitalismo global.

El crecimiento de la economía española iba vinculado, en primer lugar, al efecto llamada al capital extranjero que pasó de 412 mil millones de pesetas en 1985 a casi 2 billones de pesetas en 1989, que es más o menos lo mismo que creció la economía española en 1989. El quinquenio de la euforia estaba impulsado por la entrada masiva de capitales en forma de inversiones directas que compraban patrimonio empresarial preexistente, en la avalancha de capitales en la Bolsa y la compra de patrimonio inmobiliario repercutiendo en la creciente burbuja inmobiliaria y bursátil del momento. Además, parte del capital español que se había deshecho de su actividad productiva —con la venta de sus empresas— se orientó al sector bursátil e inmobiliario, reforzando y ampliando el espíritu especulativo-financiero de la economía española. El boom de ese período era eminentemente de tipo financiero, y los escándalos político-económicos del momento estaban vinculados a los “caballeros” de las entidades financieras, tan respetados tradicionalmente.

José Manuel Naredo lo exponía de la siguiente manera: “al agobio y a la perplejidad que ocasionaba en el común de las gentes este tipo de metas y proyectos ajenos a su problemática diaria, se sumó el originado por el boom especulativo de la segunda mitad de los ochenta, en el que corría el dinero más o menos negro a manos llenas multiplicado con la compraventa de inmuebles, empresas, informaciones o influencias, animado por la ascensión de compradores extranjeros, a la vez que se mantenían las elevadas tasas de desempleo y el declive y el desmantelamiento de amplios sectores de la agricultura y la industria, paliados solo por una creciente beneficencia pública [...] y ahora que la coyuntura alcista toca a su fin y la venta del país a “inversores” extranjeros decae, la euforia económica de la pasada década se desvanece como una pompa de jabón, dejando en evidencia el componente especu-

lativo del proceso, los que supieron sacar partido de él se han enriquecido, pero a costa del resto que ahora tienen que pagar los platos rotos” (2001: 173).

En segundo lugar, con el abaratamiento del precio del petróleo que hizo que el ahorro de la factura energética revirtiera en el aumento de los resultados macroeconómicos y la expansión del gasto (público y privado), así como la creciente proliferación de extravagancias suntuosas. El dólar cayó de 170 pesetas de cotización media en 1985 a 102 pesetas en 1990; y el barril de petróleo importado de 34 mil pesetas en 1985 a 10 mil pesetas en 1990, lo que significó un ahorro de la factura petrolífera de más de un billón de pesetas anuales (Estevan, 1990 en Fernández-Durán, 1996a: 189).

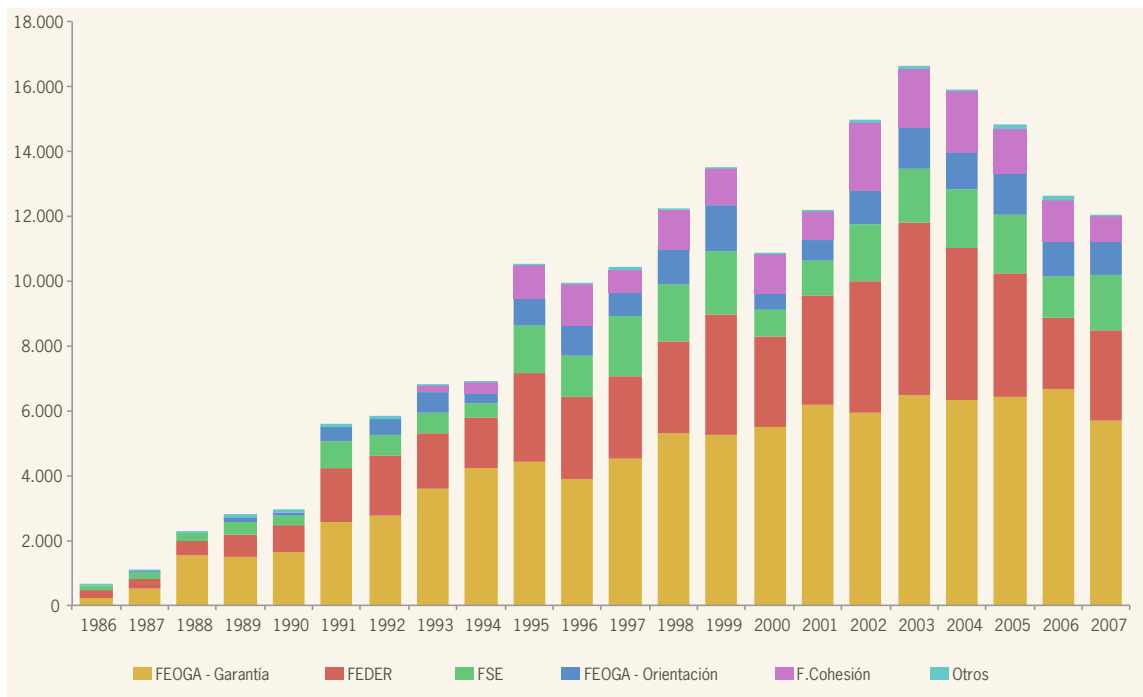
Con todo, a pesar de la aparente euforia económica, el 14 de diciembre de 1988 se convocó una huelga general para enderezar las políticas socioeconómicas hacia “camino” más favorables para la clase trabajadora. Particularmente se protestaba contra la reforma laboral de 1988 según la cual se daba carta blanca a los llamados “contratos basura”. Entre 1988 y 2002, indistintamente del color político al cargo de la administración pública, la regulación laboral experimentó una degradación permanente, con la adopción de mecanismos flexibilizadores, entre los que cabe destacar la legalización de las ETT (Empresas de Trabajo Temporal), la rebaja de la cuantía y duración de la prestación de paro, las rebajas en las cotizaciones empresariales, la reforma del sistema de pensiones, etc. Mercedes Cabrera sostiene que “no deja de ser chocante que fuera con un Gobierno socialista cuando se rehabilitará la figura del empresario individual como creador de riqueza, y que entre los jóvenes se despertará la vocación empresarial” (2003: 58).

Francisco Jurdao (1992a) expone cómo la entrada del Estado español en la CEE se operaba en un momento en que muchos de los motivos por los que se había impulsado esta asociación comercial ya estaban en declive, además del cambio de régimen de acumulación que diferenciaba el momento fundacional de la CEE y el de la entrada española. La incursión de Europa dentro del territorio español, según Jurdao (1992a), supuso el desmantelamiento de las actividades agrarias y un proceso de desarticulación y desintegración territorial. Al mismo tiempo Jurdao (1992a) alertaba sobre la transformación territorial y económica de la mano del abandono de las

actividades agrarias, vía PAC (Política Agraria Comunitaria), y apuntaba el inicio de una nueva modalidad de explotación económica: la del turismo rural y residencial (o inmobiliario). El autor vislumbraba cómo la desarticulación de la agricultura se vinculaba progresivamente a la articulación de un proceso de urbanización y turistización generalizada del territorio español.

Gráfico 2

Ingresos en el Estado español procedentes de la UE, 1986-2007 (millones de euros)



Fuente: elaboración propia a partir del [Boletín Estadístico del Banco de España](#).

Además, el Acta Única (1986) acarrea un conjunto de instrumentos –FEOGA (Fondo Europeo de Orientación y Garantía), FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional), FSE (Fondo Social Europeo) y Fondo de Cohesión– para fomentar el “desarrollo” de las zonas más deprimidas y/o afectadas por las políticas de reconversión industrial y agraria. Gran parte de ese dinero público fue gastado en la preparación de las condiciones para convertir aquellas regiones en “productivas” y “competitivas”, por lo que se han destinado, mayoritariamente, a la construcción de arreglos espaciales en la forma de megainfraestructuras. Todo ello, respondiendo a una

fuerte presión de los principales lobbies de Bruselas y estados miembros (Balanyá, 2002). La condición de socio europeo proporcionó al Estado español unas ayudas de unos 9 mil millones de euros anuales. Unas ayudas que han ido mayoritariamente destinadas al sector agrario (PAC, Política Agraria Comunitaria), la reconversión (y “modernización”) económica y a la construcción de infraestructuras. En el gráfico 2 se puede observar la evolución de las ayudas europeas recibidas en el Estado español, que han pasado de los 615 millones de euros en el momento en que el Estado español entró en la CEE hasta los 16,6 mil millones de 2003. La ampliación de la UE en 2004 y el hecho de que se suponía que el Estado español ya había recibido suficiente ayudas como para colocarse entre los países líderes de la UE hicieron que a partir de 2004 las ayudas fueran disminuyendo.

1.3.

CONSOLIDACIÓN DEL PROYECTO NEOLIBERAL: PP+PSOE Y LAS POLÍTICAS FINANCIERO-INMOBILIARIAS

La situación de crisis de principios de los 1990 se vio en parte compensada por un lado por la alteración del tipo de cambio de la peseta que favorecía de nuevo la entrada de capitales –inversiones extranjeras y turismo– e impulsaba las exportaciones, y por otro lado la llegada de los Fondos de Cohesión contemplados en el Tratado de Maastricht (1992) que vertían cantidades ingentes de dinero sobre el territorio español. Las políticas neoliberales impulsadas por el PSOE, y dictadas por la UE, tuvieron continuidad con el cambio de gobierno que pasó a manos de la derecha política con José María Aznar del Partido Popular (PP), que ganó las elecciones generales de 1996, denunciando los abusos de poder (con el slogan “Márchese Señor González”), el estancamiento económico y sobre todo la corrupción del PSOE. Naredo (2001) ha definido el período 1992-1995 como de la “crisis del maquiavelismo grosero” y que

Mercedes Cabrera (2003) vincula a la “cultura del pelotazo” que se había impuesto en Estado español con la entrada en la UE y el “felipismo”⁹.

Según Naredo “lo que precipitó el declive del PSOE fue un error en el cronograma de aquella estrategia. En efecto, si el boom económico que culminó con las fiestas del 92 hubiera coincidido, como se pensó en un principio, con la implantación del euro como moneda y la plena integración del Estado español en el nuevo mercado único europeo, no se hubiera producido la triple devaluación de la peseta, ni la crisis económica tan intensa que entonces tuvo lugar y que se prolongó hasta la salida del PSOE del gobierno en 1996. Paradójicamente, fue el gobierno del PP, surgido de las elecciones de ese año, el que recogió los frutos de la estrategia que el PSOE había puesto en marcha” (2001: 223). En 1992 culminó el proceso de “modernización” española con la explosión de eventos (Expo 1992, Olimpiadas 1992 y Madrid Capital Cultural) que se ha definido como la “fiesta de 1992”, y que debían permitir la reestructuración urbana y consolidar la nueva regulación del capitalismo español (Colectivo Vírico, 1992).

En las cuestiones relativas a la política económica, se instauró el lema “España, va bien” de José M. Aznar, que seguía con la disciplina neoliberal inaugurada con el felipismo, cumpliendo los requisitos de las instancias comunitarias. La política del PP enfatizó la dimensión neoliberal, terminando el proceso privatizador de amplios sectores productivos (p.ej. telefonía, sector eléctrico, señales radioeléctricas, etc.), en los que se colocaba a las cúpulas empresariales personas afines al Partido Popular (y a Aznar): Alfonso Cortina en Repsol; Francisco González en Argentaria; Juan Villalonga en Telefónica; Miguel Blesa en Caja Madrid; César Alierta en Tabacalera; Rodolfo Martín Villa en Endesa, etc. A la entrada de Aznar en el gobierno, se optó por mantener, según Naredo (2001), una actitud de encubrimiento —explicitado en el Pacto de Marivent en agosto de 1996—, a fin de no “crispar” la vida política.

9 La “cultura del pelotazo” está perfectamente representada por: la figura del banquero Mario Conde (contra el cual actuó el Fiscal Jefe de la Audiencia Nacional, el 14 de noviembre de 1994); la de Javier De la Rosa (encarcelado el 19 de octubre de 1994); la de los Albertos —Alberto Cortina y Alberto Alcocer— (con sentencia del Tribunal Supremo por la operación inmobiliaria de las Torres de KIO); el caso Filesa; Juan Guerra (hermano de Alfonso Guerra); el acuerdo PRISA-Telefónica, etc. (Naredo, 2001). Para ver los escándalos político-empresariales del “felipismo” (Cacho, 1999). Asimismo, el propio Felipe González, aprovechando el paso por la política, se ha convertido en una importante marca. El ex-presidente ha trabajado como asesor del multimillonario mexicano Carlos Slim (Lambert, 2008), también como consejero de Gas Natural e incluso lanzó el fondo de capital riesgo Taguas Capital.

Sin embargo, muchos de los abusos de poder (económico y político) estaban bien arraigados en la “cultura” de la mayor parte de las élites político-empresariales. La llegada de Aznar al Gobierno del Estado español coincidió con la nueva fase expansiva del capitalismo global, a la que se añadió el capitalismo español con algunas particularidades, destacando el papel recolonizador empresarial de América Latina y el nuevo boom turístico-inmobiliario. El territorio español se convirtió en pieza clave del circuito secundario de acumulación a escala europea, y una de las piedras angulares del proyecto se articulaba en la creciente financiarización del capitalismo global (López y Rodríguez, 2010).

También se produjo la reforma laboral que incrementaba la flexibilidad del factor trabajo, “mejorando” las condiciones para despedir a los trabajadores¹⁰, e introducía nuevas modalidades contractuales, especialmente la de tipo temporal que sería uno de los principales símbolos del “flexitrabajo. Por otra parte, el año 1997 finalizaba el Plan de Convergencia Europea, iniciado en 1994, con buena nota tal como requería Maastricht: inflación del 2%; tipos de interés a corto plazo inferiores al 5% y déficit público inferior al 3%. Unas cifras frías que tenían unas fuertes repercusiones socioecológicas, alimentando un proceso sustentado en una creciente polarización social y deterioro ecológico (Fernández-Durán, 1996b; Fernández-Durán, 2002).

En 1997 se ratificó el Tratado de Ámsterdam (Pacto de Estabilidad y Crecimiento) de carácter continuista con los demás, pero incidiendo en su carácter neoliberal con el proyecto europeo y en el que se promovía más decididamente la flexibilización “necesaria” para competir en el marco del capitalismo (financiero) global. La ampliación del espacio europeo con la UE de los 25 en 2004 y la previsión de incorporar nuevos estados¹¹, entre los que destacaría Turquía por su complejidad, introduce una dimensión gigantesca al mercado europeo (bajo el euro). Un potente bloque económico y comercial capaz de plantar cara (“competir”) con el bloque norteamericano, pero no con los llamados BRIC¹². Esa ampliación del proyecto europeo fue acompañada de la profundización de las políticas de corte neoliberal

10 Reduciendo de 45 a 33 días la indemnización de despido por año trabajado.

11 En 2004 se añaden Chipre, Malta, Polonia, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania y la República Checa. En 2007 se incorporaron a la UE Bulgaria y Rumanía.

12 BRIC son los llamados “países emergentes” del sistema-mundo capitalista: Brasil, Rusia, India y China.

según las que se generan diferentes espacios dentro de la misma UE –“un adentro y un afuera”–, una condición que va acompañada de la construcción del aparato de política de seguridad y militar afín al cambio de tendencia en la geopolítica global –marcadamente ultraconservadora– que se impuso a raíz de los atentados del 11-S de 2001 y la situación de “guerra global permanente”. Un escenario en el que las élites de la UE buscaron posicionarse como superpotencia frente a los crecientes conflictos globales multipolares. Sin embargo, la UE seguía siendo considerada un gigante económico, pero un enano político y un “gusano militar” (Fernández- Du- rán, 2005)¹³.

El segundo mandato de Aznar (2000-2004), con mayoría absoluta, se caracterizó por una política exterior muy agresiva y de corte atlantista que “de puertas adentro” recibía una fuerte oposición. Tras los atentados del 11-S de 2001 en EE.UU., el gobierno español se alineó con los poderes anglosajones (Reino Unido y EE.UU.) en su política bélica y de lucha contra el terrorismo global. Manuel Vázquez-Montalbán (2003) nos dejaba en su último libro, *La aznaridad*, un análisis de la sociedad y política españolas durante el periodo de los gobiernos del PP, incidiendo en el análisis de la figura del presidente Aznar. El autor sostiene que los motivos tras la opción “guerrera” y atlantista de Aznar, no se pueden buscar únicamente en una racionalidad económico-política fría y calculadora (optimizadora de los beneficios para el Estado que presidía y para los grupos empresariales afines), sino que había que indagar en aspectos más profundos de su personalidad e ideología¹⁴. Según Ernesto Ekaizer (2004) en el segundo mandato de Aznar se iniciaron los pasos para que el Estado español entrara dentro del “club” del G -7 y dentro del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, por lo que debía estrechar los vínculos con EE.UU. Así, el 11 de enero de 2001, la Secretaria de Estado de EE.UU. Madeleine Albright y el ministro de Asuntos Exteriores español Josep Piqué firmaron una declaración conjunta para

13 Después de la crisis de legitimidad de la UE que supuso el intento de aprobar el Tratado de la Constitución Europea (Roma, 2004) mediante referendos en los Estados miembros (con el No francés y danés), se aprobó el Tratado de Lisboa en diciembre de 2007 que fundamentalmente es equivalente al anterior texto, pero con la diferencia que se aprobó sin refrendar.

14 El expresidente José María Aznar pasó a presidir el lobby conservador FAES, y en 2006 tuvo que renunciar a su puesto en el Consejo de Estado ya que era incompatible con su cargo como consejero de la *News Corporation* del magnate australiano de los *mass media*, Rupert Murdoch. En junio de 2007, Aznar fue contratado como asesor por el *hedge fund* británico (con sede en Londres, pero operando desde las Islas Caimán) Centaurus Capital (Oppenheimer y Muñoz, 2007).

potenciar las relaciones entre el España y EE.UU., y se iniciaba la revisión del Convenio de Defensa entre ambos países, vigente desde 1989.

Sin embargo, ciertos autores han apuntado el hecho de que la opción de participar en el llamado “grupo de las Azores” tenía un componente económico; sobre todo en un tiempo en que se empezaban a hacer evidentes los síntomas del final del “petróleo barato” y la escasez del recurso, en la economía española marcada por un creciente déficit en la balanza por cuenta corriente y con el capital transnacional español desplazado a la parte sur del continente americano. Además, tal como sostenía Ramón Fernández-Durán (2005), probablemente la situación de creciente ingobernabilidad (para el capital) en América Latina, especialmente con la crisis Argentina de 2001, hizo que el capital transnacional español desplegado por el continente tuviera que replantear sus estrategias expansivas, además de sufrir las consecuencias de esta inestabilidad en sus valores bursátiles (que debían recuperar rápidamente). La división parlamentaria respecto a la participación en la “aventura” de Irak, podía responder a divergencias entre los intereses del capital, pudiéndose distinguir dos posturas diferenciadas: la de las grandes corporaciones transnacionales y la de las empresas de menores dimensiones (aunque también podían ser de carácter transnacional).

Dos hechos caracterizan al capitalismo español a partir de la segunda mitad de los años 1990. Por un lado su vinculación extrema con el “ladrillo”, es decir a la conversión del territorio español en un gran solar urbanizable. Y por al otro lado la transnacionalización de las empresas españolas compuestas, en gran medida, por corporaciones que habían sido públicas y centradas en sectores estratégicos de los servicios (Naredo, 1996; Naredo et al., 2005; Fernández-Durán, 2006a). Por otra parte, la política económica siguió la tendencia de incrementar la flexibilidad negativa del trabajo, por lo que el 20 de junio de 2002 se convocó una huelga general contra el Decreto Ley de Reforma del Sistema de Prestaciones por Desempleo del Gobierno Aznar¹⁵, conocido como el “Decretazo”. Éste Decreto Ley marcaba unas condiciones más flexibles –es decir más duras para los trabajadores– para acceder a las prestaciones del paro, abarataba el despido y liquidaba el subsidio agrario. Una

15 Un decreto impulsado por Rodrigo Rato (exministro de economía (1996-2004), exdirector del FMI (2004-2007) y exdirector de Bankia (2010-2012)), aunque el Ministro de Trabajo era Juan Carlos Aparicio (Abellán, 2007).

ley que el Tribunal Constitucional anuló el marzo de 2007, debido a que dicha ley se impulsó por la vía de la urgencia, una vía que el Constitucional no considera la adecuada para hacer reformas laborales.

El giro político de corte ultraconservador llevado a cabo por José M. Aznar en su segundo mandato (2000-2004) coincidió con un momento de plena expansión del negocio inmobiliario en el Estado y de las ETN españolas en América Latina, con la aventura bélica en Irak en un posicionamiento atlantista, contra la que había una fuerte contestación social. Al Qaeda incorporó el territorio español entre sus objetivos terroristas, haciendo efectiva su amenaza en los atentados de Madrid el 11 de marzo de 2004, a tan solo tres días de las elecciones generales. La gestión informativa del gobierno conservador encabezado por Aznar hizo que una parte importante de la sociedad se movilizase para pedir claridad en la información ya que desviaba la atención hacia ETA como responsable. Finalmente, las elecciones de marzo de 2004 fueron ganadas por el PSOE con José Luis Rodríguez Zapatero.

La política económica del primer mandato de Rodríguez Zapatero (2004-2008) recayó en manos del Ministro de Economía y Hacienda Pedro Solbes, que seguía una rigurosidad neoliberal que no suscitó polémica con la patronal ni con el PP, salvo algunos matices. Cabe destacar los conflictos internos dentro de las cúpulas del PSOE y en el propio equipo de gobierno, como el protagonizado por el Ministro Solbes cuando se posicionó con la patronal CEOE, en contra del Ministro de Trabajo Jesús Caldera, en algunos aspectos de la reforma laboral, y particularmente por lo que tenía que ver con el incremento del salario mínimo interprofesional. Soledad Gallego-Díaz exponía como “la política económica es, precisamente, el único campo de batalla donde no se desata ningún furia, ni siquiera donde se levanta un poco la voz. Ahora está claro que la política económica es un lugar donde simplemente se discrepa, donde se valoran datos y hechos y donde se buscan acuerdos y desavenencias [...]. Se gastan pocas bromas, se reduce el campo de juego (no se llevan las discusiones a la calle) y se respeta a los agentes implicados directamente en el asunto” (2007). Así pues, la política económica a partir del Gobierno de Rodríguez Zapatero presentó un hilo de continuidad con la figura de Pedro Solbes, que siguió la estela de quien había sido Ministro de Economía con Aznar (1996-2004) y Director Gerente del FMI (2004-2007), Rodrigo Rato.

Como se ha mencionado anteriormente, después de que el PP perdiera el gobierno, Aznar entró a formar parte de importantes corporaciones transnacionales (News Corporation de Murdoch y el *hege fund* Centaurus Capital). Muchos de sus compañeros de filas siguieron la estela de su líder, con un notable trasvase del campo de la política al de la empresa: Rodrigo Rato entraba como Director General del Banco de inversiones Lazard, como asesor del consejo internacional del BSCH (Banco Santander Central Hispano), presidente del consejo asesor de Critería, la filial de la Caixa, y presidente de un grupo de trabajo para estudiar el futuro de las pensiones en función de la patronal de los seguros (UNESPA); Francisco Álvarez Cascos que fue ministro de Presidencia y de Fomento, entró a presidir la empresa Spineq Europe para asesorar a las constructoras españolas en el extranjero; Josep Piqué que fue ministro de Industria, de Asuntos Exteriores y presidente del PP de Cataluña, dejó la política para pasar a presidir la compañía aérea de bajo coste Vueling y la promotora inmobiliaria Mixta África, especializada en la promoción inmobiliaria en África (Marruecos, Senegal, Mauritania, Argelia, Túnez y Egipto); Rafael Arias Salgado que fue ministro de Fomento (1996-2000) presidió la ETN francesa Carrefour España; la que fue ministra de Medio Ambiente, Isabel Tocino, entró como consejera del BSCH; Anna Birulés que fue ministra de Ciencia y Tecnología pasó a ocupar la vicepresidencia del grupo inmobiliario Renta Corporación; Pio Cabanillas que había sido director general de RTVE (Radio Televisión Española) y ministro portavoz del gobierno, pasó a ocupar el cargo de director general adjunto a la presidencia de la constructora Acciona; Eduardo Zaplana que había sido alcalde de Benidorm, presidente de la Generalitat valenciana y ministro de Trabajo y Asuntos Sociales pasó de la actividad política a ocupar un cargo ejecutivo en Telefónica; o el que fuera presidente de la comunidad autónoma de las Islas Baleares y Ministro de Medio Ambiente, Jaume Matas, se incorporó al grupo hotelero Barceló en la sección de Playa Hotels & Resorts, encargado de la gestión y de las operaciones inmobiliarias del grupo (Barrón, 2008; Sandoval y Gómez, 2008).

La economía de principios de siglo XXI se ha caracterizado en primer lugar por la expansión del capital transnacional español con preferencia por América Latina, aprovechando la proximidad cultural y particularmente durante la época Aznar, hacia el resto de Estados miembros de la UE y con Rodríguez Zapatero reiniciando la

diplomacia con los países del Magreb¹⁶ para abrir este espacio a las inversiones del capital transnacional español y con especial incidencia en las ETN energéticas, pero también las turísticas e inmobiliarias. La entrada al Magreb se hizo aprovechando la proximidad geográfica y el hecho de que es un espacio con abundantes recursos energéticos fósiles, entre otros, pero también es el lugar de procedencia de la mayor parte de los inmigrantes al Estado español. La proximidad del Sur Global, a tan solo unos pocos kilómetros de las fronteras españolas, hace que Marruecos sea uno de los territorios prioritarios de la política exterior española, donde se dan “interesantes” oportunidades de negocio para el capital de matriz española. En segundo lugar, se ha caracterizado por la “fiesta del ladrillo” que se mantuvo al alza en un ciclo anormalmente prolongado hasta el verano de 2007 cuando se anunció la caída del mercado hipotecario e inmobiliario de EE.UU. con repercusiones de carácter global, y afectando de manera significativa a las economías que se habían especializado en la acumulación financiero-inmobiliaria, como los casos del Reino Unido, Irlanda y el Estado español (Lordon, 2007; Ramonet, 2008, Álvarez-Molina, 2008). A principios del año 2007, el Presidente del Banco de España, Miguel Ángel Fernández Ordóñez, anunciaba la “buena noticia “de que España se había convertido en la séptima potencia económica mundial, justo detrás de Italia, Francia, Reino Unido, Alemania, Japón y EE.UU. El mismo Fernández Ordóñez aventuraba que para mantenerse o seguir escalando posiciones todavía era necesario llevar a cabo numerosas “reformas”, entre ellas, las liberalizaciones pendientes en el sector energético o ferroviario (Europa Press, 2007).

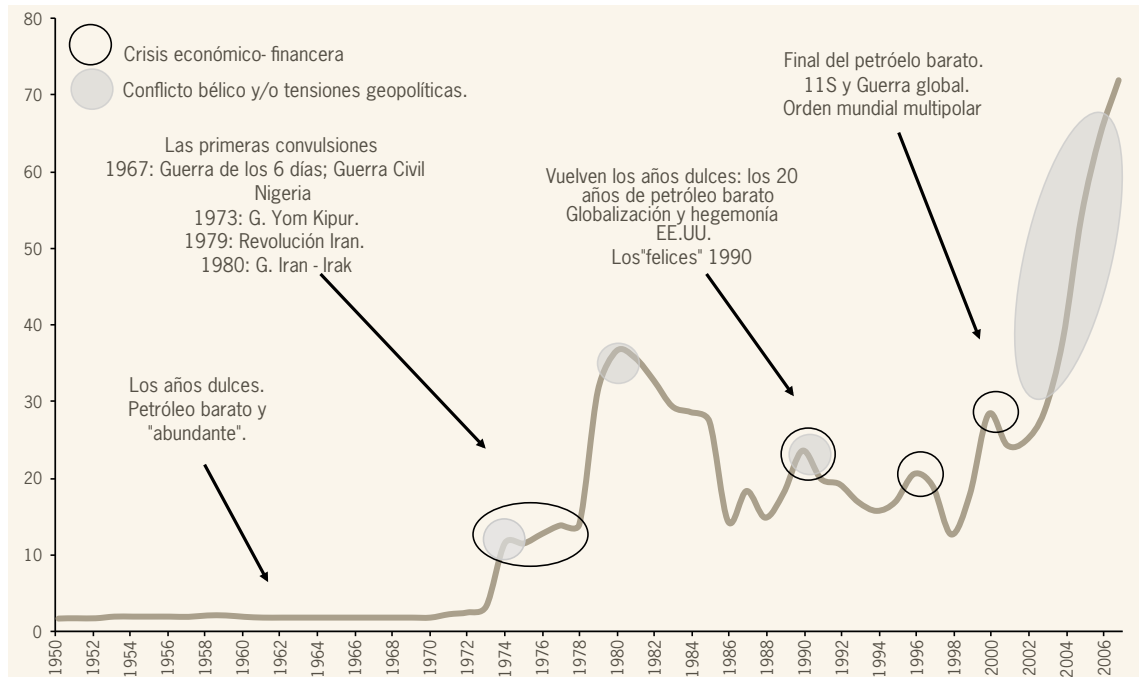
Finalmente, a principios de siglo XXI la euforia financiero-inmobiliaria se conjugaba con un proceso de deslocalización del tejido productivo hacia espacios donde extraer mayores tasas de beneficio, proceso que analizaremos más adelante. Paralelamente, a raíz de los atentados del 11-S se fue definiendo un nuevo orden mundial en el que los gigantes asiáticos (India y China) fueron ganando un creciente protagonismo y se entraba en una nueva etapa del capitalismo global caracterizada por el “cenit del petróleo” o “final de la era del petróleo barato” (Harvey, 2007; Sempere y Tello, 2007; Fernández-Durán, 2008). En junio de 2005 saltaban las alarmas al

16 Aznar protagonizó un conflicto diplomático-militar con Marruecos por la isla de Perejil, un episodio que podría recordar a la película *La Vaquilla* de Luis García Berlanga.

superarse el umbral de los 60 dólares por barril de crudo. Pero, a partir de entonces el precio del barril fue subiendo constantemente (gráfico 3).

Gráfico 3

Evolución del precio anual del petróleo, 1972-2007 (\$/barril Brent)



Fuente: elaboración propia a partir de BP (2008) y Fernández-Durán (2008).

El incremento del precio del petróleo respondía a: la situación bélica global con epicentro en el Oriente Medio, sobre todo en la zona del Golfo Pérsico, pero también en otros puntos del planeta (p.ej. Rusia, Afganistán, Uzbekistán, Bolivia, Venezuela, Colombia, Nigeria, etc.), muchos de ellos dentro de la zona conocida como la elipsis del petróleo; al hecho de que las reservas (y descubrimientos) de combustibles fósiles empiezan a decaer, al tiempo que se incorporan colosales consumidores como son la India y China, llegando al punto conocido como *peak oil*; y también a los procesos especulativos al entorno del crudo. Hay que tener en cuenta que a lo largo de la década de los 80 y los 90 el precio del petróleo se había situado en mínimos, con la excepción durante la Primera Guerra del Golfo, debido a la aportación del líquido a partir de nuevos yacimientos (fuera del control de la OPEP) y con un descenso notable del consumo soviético en plena recesión y posteriormente de los

“dragones asiáticos” que también entraron en una importante crisis, con lo que el precio del petróleo alcanzó los 8 dólares por barril en el 1998. Aquel contexto de precios del petróleo baratos permitió la explosión de la globalización con la fábrica en red y una potente vinculación con el transporte motorizado. El aumento del precio del petróleo hizo que a mediados de la década de 2000, las previsiones inflacionarias fueran superadas en los países centrales, incluidos los EE.UU. Además, la UE y sobre todo el Estado español son extremadamente dependientes de los combustibles fósiles provenientes del exterior, 75% y 80% respectivamente, con lo que las repercusiones de un aumento de los precios del petróleo pueden ser mucho más intensas.

La pertenencia a la UE (y sobre todo al grupo del euro) fortaleció al capitalismo español y a algunos sectores sociales. Así, las compañías mundiales de seguros del crédito a la exportación –la francesa COFACE y la alemana EULER HERMES– situaban, en plena euforia económica, al Estado español entre los 17 países con mayor solvencia para la inversión y los intercambios comerciales, es decir formaba parte de la clave de bóveda del capitalismo global (Triper, 2006a). Sin embargo, los cambios que se estaban produciendo simultáneamente –aumento de tipos de interés, aumento del precio del petróleo, deslocalizaciones, enfriamiento de la burbuja inmobiliaria, etc.– empezaban a suponer una seria amenaza a la “buena salud” del capitalismo español, y sobre todo a la “salud” de una sociedad muy endeudada que había escalado socialmente, entrando a formar parte de las clases medias, mediante una creciente financiarización asociada a la adquisición de la vivienda (Elola, 2006; López y Rodríguez, 2010).

En los 1990 se produjo una mutación en la “cartera inversora” de la llamada clase media, cada vez más vinculada a las lógicas financieras y abandonando los depósitos bancarios como forma de mantener el ahorro. Primero con la compra de acciones y la suscripción de fondos de inversión y de pensiones. Los hogares españoles tenían en 1991 el 51% de su patrimonio en forma de acciones y fondos de inversión (20 puntos por delante de las familias de EE.UU. y 30 por encima de las alemanas). Este hecho contribuyó a una rápida expansión de la “riqueza” familiar pero elevaba notablemente su riesgo financiero. El aumento de la riqueza financiera permitió acudir al endeudamiento sin desgarrar la ratio de solvencia (medida como el porcentaje de la deuda respecto del patrimonio), pero en el momento en que la

burbuja se empieza a desinflar surgen complicaciones debido al aumento de la deuda. Ese fenómeno se produce al recortarse los ingresos ordinarios y al aumentar los tipos de interés (Carpintero, 2005). Así, el efecto riqueza vinculado a las estrategias financiero-inmobiliarias de las familias se acabaría convirtiendo en “efecto pobreza” (López y Rodríguez, 2010).

Capítulo 2

EL TRÁNSITO DE LA PESETA AL EURO AUMENTO DE LA CAPACIDAD DE COMPRA (y de deterioro territorial y ecológico)

2.1.

LA PESETA BARATA COMO PIEZA CLAVE DEL CAPITALISMO FORDISTA ESPAÑOL

La adopción de la disciplina monetaria gobernada por las instituciones de Bretton Woods permitió a la economía española en 1959 entrar dentro del juego del comercio y las finanzas internacionales. Hasta entonces, las instituciones fascistas mantenían el sistema de control de cambios y se había promulgado la inconvertibilidad –interior y exterior– de la peseta. A partir de 1946 se iniciaron los pasos para instaurar nuevos mecanismos, entre los que destacaba el establecimiento de un sistema de “cuentas combinadas” que pretendía resolver los problemas de los exportadores españoles para acceder a divisas con las que realizar sus compras en el exterior. En 1948, se reclamaba la obligación de ceder al Estado las divisas que los residentes españoles dispusieran, mediante la Ley de 4 de mayo relativa a las obligaciones en materia de cesión de divisas, oro y valores extranjeros. El Decreto de 3 de diciembre de 1948, en un intento liberalizador del mercado de divisas, establecía un sistema de cambios múltiple. Hasta aquellos momentos, desde el Golpe de Estado de 1936, el espacio español era considerado arriesgado para la entrada de divisas, y especialmente para la inversión (Viñas et al., 1979).

Los tipos de cambio de la peseta intervenidos frente a la libra esterlina o el dólar EE.UU. resultaban prácticamente imposibles de sostener y de hecho formaban parte de la retórica del régimen ya que la parte del león del movimiento financiero se efectuaba a través de Tánger. Así, en 1950 contrastaban las 30,66 pta./£ y 10,95 pta./\$ del cambio oficial, frente a las cotizaciones muy inferiores de la plaza de Tánger (zona franca española), donde el valor de la peseta se situaba en torno a 146 pta./£ y 52,52 pta./\$. La emisión de la peseta no tenía por qué estar apoyada en forma de oro o divisas, lo que vinculado a la aún no plena aceptación del régimen fascista por parte de las potencias capitalistas hacía que sus relaciones comerciales exteriores fueran muy complicadas. La peseta se consideraba como un medio de pago poco fiable en las relaciones comerciales exteriores.

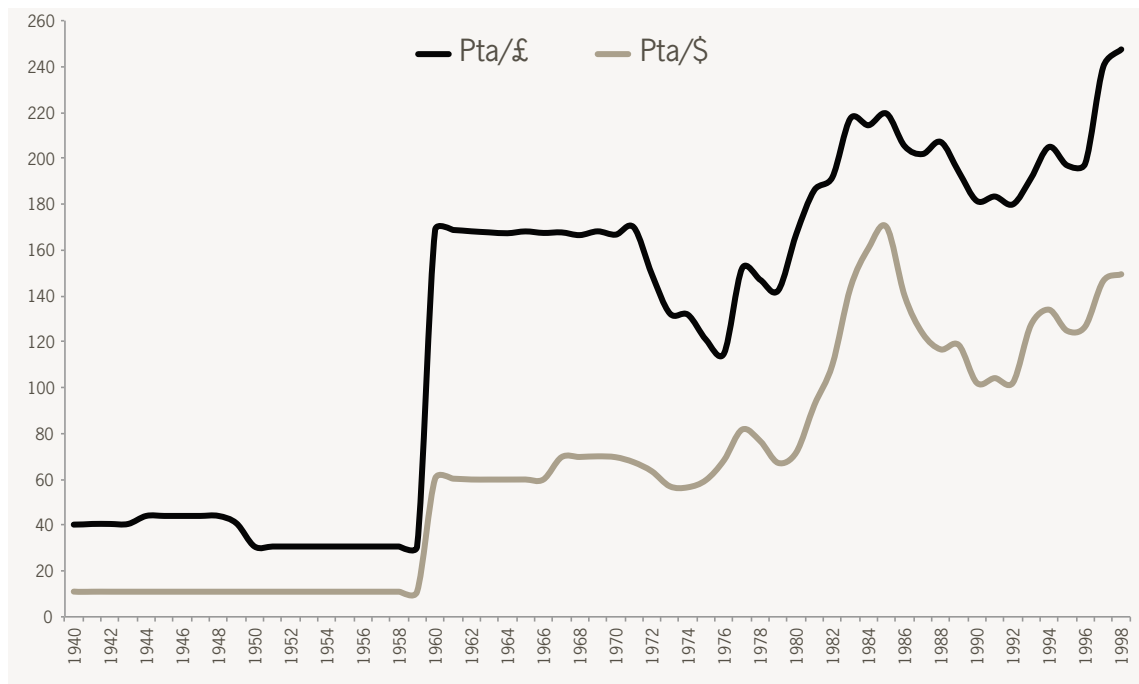
A partir de 1959 la peseta se vinculó al sistema de cambios internacionales de Bretton Woods. La “seriedad” monetaria de la peseta, de cara a las relaciones económicas internacionales, serviría de importante impulso para la activación de la economía española. El espacio español, valorado en pesetas por parte de turistas e inversores extranjeros, era barato o lo que otros llamarían un espacio “competitivo” vía precios. La situación de la peseta entre 1959 y 1970 fue prácticamente “pacífica” y de calma, en consonancia a la estabilidad financiero-monetaria internacional. La “seguridad” del régimen, vía control represivo, hacía que el territorio español fuese seguro para la entrada de capitales internacionales. Cuando en 1965 la entrada de capitales empezaba a enfriarse, aumentaron los déficits corriente y público y se acudió a la expansión del crédito. La solución a esta situación fue la “clásica” devaluación. Así, para detener la salida de capitales se devaluó la peseta, rebajándola a 70 pta./\$ en 1967.

A principios de los 1970, el presidente de EE.UU. Richard Nixon rompió con el sistema de cambios de Bretton Woods (paridad dólar-oro y tipos de cambio fijos) y se inicia un nuevo régimen marcado por los tipos de cambio flexibles y sin ningún apoyo físico tras las monedas. Una medida tomada unilateralmente por EE.UU. y que incidirá en el capitalismo global que se sustentaba en gran medida en la fiabilidad y fortaleza del dólar (y la hegemonía de EE.UU.) (Gowan, 2000). Entre 1970 y 1989 —el 19 de junio de 1989 la peseta entró en el SME (Sistema Monetario Europeo) de tipo de cambio fijo— se producen episodios continuados de devaluación, con algu-

na excepción en que se apreció a principios de los 1970. La máxima depreciación de la peseta se produjo en 1985 en que se llegó a un tipo de cambio de 170 pta./\$.

Gráfico 4

Evolución de los tipos de cambio de la peseta, 1940-1998 (con tipos de cambio intervenidos entre 1941-1959)



Fuente: elaboración propia a partir de Martín y Pons (2005: 703-704).

Los tipos de cambio entre las principales monedas extranjeras (dólar EE.UU., libra esterlina) permite constatar –incluso teniendo en cuenta la elevada inflación de la economía española– que estos representaban un componente primordial a tener en cuenta a la hora de configurarse los flujos turísticos y de la inversión extranjera. Las devaluaciones de la peseta fueron una de las principales herramientas de la política económica española. Un potente instrumento dirigido a convertir el espacio español en suficientemente atractivo para la entrada de divisas turísticas y capitales extranjeros –“un país de saldo”– para entonces poder hacer frente al estructural déficit de la balanza de pagos. Las últimas devaluaciones se llevaron a cabo entre 1992 y 1995 (un total de cuatro), con el fin de hacer frente a la crisis después del quinquenio

de la euforia, las fiestas del 1992 y la quiebra europea después de los ataques especulativo-financieros contra algunas monedas europeas, etc.

2.2.

LOS ÚLTIMOS SUSPIROS DE LA PESETA BARATA Y LA ADOPCIÓN DEL EURO: EL MILAGRO DEL EURO Y LOS LADRILLOS

El Tratado de Maastricht establecía en su artículo 105 el objetivo prioritario de mantener la estabilidad de precios. A partir de entonces la política monetaria española ha estado ligada a los criterios de Maastricht que enfilaban en dirección al euro. A partir de 1999 la política monetaria ya no será una competencia de las autoridades españolas, sino que estará en manos del BCE (Banco Central Europeo), con la adopción de la moneda única, el euro (Aixalá, 1999; Pelet, 2002). Una institución criticada por multitud de sectores sociales por el nulo control social y político al que está sometida, un aspecto que desde la lógica neoliberal le otorga “independencia”, permitiéndole actuar teóricamente al margen de presiones estatales y corporativas.

El ingreso de la peseta en el SME (Sistema Monetario Europeo) provocó un escenario contraproducente: por un lado se sobrevaloró la peseta y esto se tradujo en una carga para las exportaciones; y por otro, la peseta se convertía en una mercancía atractiva para la entrada de capitales especulativos que a la vez presionaban al alza a la peseta. Esta situación repercutía negativamente, sobre todo, en las familias, y la pequeña actividad productiva. Ramón Tamames y Antonio Rueda exponen como “estas devaluaciones [de la peseta entre 1992 y 1995], significaron una época de incertidumbre de casi tres años, durante la cual, en previsión de que hubiera nuevas operaciones devaluadoras, las inversiones se paralizaban para ver, “donde iba a colocarse el marco alemán” (2005: 526). En 1992 los ataques especulativos hicieron que la peseta se tuviera que devaluar hasta tres veces en torno a un 25%; y los sucesivos ataques especulativos al SME entre 1992 y 1994 hicieron que este se sintiera seriamente amenazado. De hecho esos ataques a la Libra esterlina y la Lira italiana –que salieron del SME– y las posteriores actuaciones por parte de las autoridades comunitarias, permitieron que la peseta alcanzara los objetivos establecidos para

poder adoptar la moneda única que de otro modo no hubiera sido posible (Fernández-Durán, 2003a).

La adopción de la moneda única y su configuración como moneda fuerte se vio favorecida por la debilidad del dólar de finales de los 1990, y la posterior situación de congelamiento de tipos de interés del dólar. En la nueva situación, el euro se presentó como una moneda fuerte, solvente y estable. El euro se benefició en cierta medida de la situación inestable del bloque hegemónico estadounidense: crisis de los valores de la *New Economy*, 11-S 2001, guerra de Irak, etc. No obstante, la crítica situación político-institucional de la propia UE no le permitía terminar de consolidar el proyecto financiero-monetario en torno al euro (Fernández-Durán, 2003b).

Y muy especialmente por la actitud del Reino Unido, que es donde se encuentra el mayor mercado de divisas del planeta, pero también de algunos de los nuevos socios del este como el caso de Polonia que eran claramente euroescépticos, además de la crisis que se desató a raíz del “no” francés y holandés al Tratado Constitucional. Una situación que no se superó a pesar de la aprobación del Tratado de Lisboa en diciembre de 2007, sustituyendo a la fallida Constitución Europea. En este caso, el Tratado de Lisboa se suponía que debía avanzar más rápidamente que el Tratado Constitucional ya que pese a que ambos textos eran prácticamente idénticos, en el caso del primero no tenía que pasar por el trámite de la aceptación popular vía referéndum. No obstante, la negativa irlandesa (vía referéndum) a suscribir ese tratado por múltiples motivos, entre los que pesan bastante el abandono de la Europa Social y el avance de la Europa-Empresa y la Europa-Fortaleza, volvieron a colocar a la UE en un escenario de elevada incertidumbre y fragilidad política a la que se le sumaba la situación de incertidumbre mundial derivada de la por entonces ya previsible crisis del capitalismo mundial.

El euro ha otorgado al capital transnacional un medio de compra tan solvente como el dólar, con lo cual ya empieza a haber una gran parte de las operaciones comerciales e inversoras mundiales que se realizan con la moneda europea. En la otra cara de la moneda, las exportaciones europeas se han visto debilitadas (resultan caras), justamente por la misma fortaleza del euro. En el gráfico 5 puede verse la evolución de los tipos de cambio del euro frente al dólar, pudiéndose comprobar el

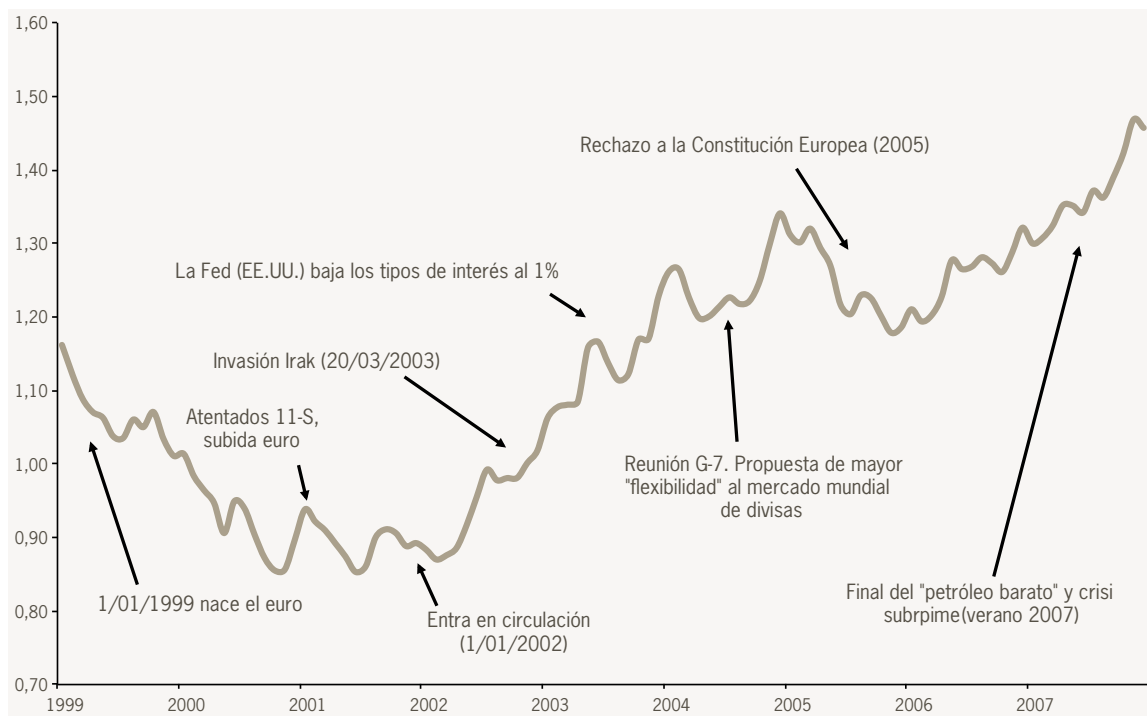
cambio de rol que juega la moneda europea respecto al hegemónico dólar. En concreto, a partir de su salida a los mercados de divisas en enero de 1999 se ha pasado de una situación en que el euro se cotizaba a 1,19 dólares/euro, para situarse a principios del 2000 por debajo del dólar (la cotización mínima fue de 0,82 dólares/euro).

Pero después de la crisis bursátil de la New Economy y los atentados del 11-S 2001, se llevó a cabo una profunda intervención en materia de política monetaria (fiscal y presupuestaria) en los EE.UU. que se tradujo en un descenso de los tipos de interés del dólar. Paradójicamente, el dólar débil ha permitido financiar sus elevados déficits gemelos: exterior y público. Luís De Guindos, que por aquel entonces trabajaba para Lehman Brothers y que sería ministro de economía durante el gobierno de Rajoy (2011-2015), explicaba cómo en los años 1990 eran las inversiones en cartera y directas las que cubrían el déficit comercial de EE.UU., sin embargo a partir de 2001 “la financiación exterior ha tenido su origen en los bancos centrales asiáticos, que han colocado los dólares obtenidos por sus intervenciones en los mercados de cambios para evitar una apreciación de sus divisas en abonos del Gobierno estadounidense (bonos del Tesoro), lo que a su vez ha facilitado el mantenimiento a niveles muy reducidos los tipos a largo de EE.UU.” (2004: 16). De hecho, las reservas en divisas de los bancos centrales asiáticos –entre 2001 y finales de 2004– habían crecido en 1,2 billones de dólares, lo que equivalía a dos terceras partes del déficit acumulado de EE.UU. en ese periodo (Ontiveros, 2004).

Mientras que el dólar perdió un 20% de su valor durante los gobiernos de George W. Bush (2001-2005; 2005-2009), el euro fue ganando posiciones como moneda fuerte global y a partir de finales de 2002 superó la cotización del dólar, llegando a una cotización máxima de 1,47 dólares/euro a finales de 2007. Entre los motivos por los que el euro se ha convertido en uno de los principales ejes de la UE, más allá de otras políticas comunes, está lo que “el General De Gaulle llamaba “el exorbitante privilegio” en su batalla contra la hegemonía del dólar en 1965. Entre estos privilegios figura la posibilidad de obtener financiación más fácil y barata por parte del Tesoro y de las empresas del país” (Missé, 2008: 28). Es decir, el objetivo principal del euro era convertirse en un “auténtico dólar”, es decir en moneda hegemónica, para ganar fuerza en un contexto de globalización especulativo-financiera. En 2006 un 26% de las reservas de divisas mundiales se hicieron en base a la moneda euro-

pea (Missé, 2008). Sin embargo, la fortaleza del euro se debía también, o sobre todo, a la debilidad del dólar, que primero tuvo que afrontar la quiebra de la especulación financiera de los valores tecnológicos, luego los costes de la guerra de Irak y finalmente los daños del colapso del mercado hipotecario e inmobiliario en el verano de 2007 (Lordon, 2007).

Gráfico 5

Evolución del euro frente al dólar, 1999-2007 (ratio \$/€)

Fuente: elaboración propia a partir del [Boletín Estadístico del Banco de España](#).

La debilidad del dólar desde principios de 1999 transfirió al euro cierta fuerza y solvencia que se tradujo en un aumento del peso del euro en las reservas de los bancos centrales y como medio de pago internacional. La inestabilidad político-económica de EE.UU. no otorgaba seguridad a su moneda –a pesar de los intentos de sostenerla por la vía militar (Fernández- Durán, 2003b)–, con lo cual las reservas mundiales en dólares pasaron del 66,9% en 2001 al 60 % en 2004; mientras que las reservas en euros del 16,7% de 2001 al 19,7% de 2003 (Pozzi, 2005). En 2006 los euros en circulación (610 mil millones de euros) superaban ya los dólares en circula-

ción (800 mil millones de dólares que equivalía a 606 mil millones de euros) (Missé, 2006).

La inestabilidad monetaria, con un dólar débil, un euro poco consolidado y la merma de expectativas de acumulación especulativo-financiera, hizo que el precio del oro se disparase. Desde la ruptura del sistema de Bretton Woods (basado en la paridad dólar-oro y el tipo de cambio fijo), el oro fue perdiendo valor; sin embargo justo antes del estallido de la crisis de 2007, éste se disparó, ya que en tiempos de “desconfianza” monetaria se vuelve la vista al soporte físico y el oro volvía a ser un valor refugio de primer orden, absorbiendo parte de los capitales financiero-especulativos. De acuerdo con García Vega, el precio del oro “se encuentra muy influido por los tipos de interés del “billete verde” [el dólar] y los riesgos inflacionarios que corre la economía de EE.UU., ya que su cotización en los mercados está expresada en dólares. Y, generalmente, sigue el camino contrario al tipo de cambio de la divisa estadounidense” (2005: 27). La Reserva Federal de EE.UU. (y el Banco Central Europeo) fue vendiendo oro de sus reservas con el fin de controlar el dólar y evitar la caída de su valor que arrastraría de paso al euro. Al mismo tiempo, las potencias periféricas, sobre todo asiáticas, empezaron a comprar oro para evitar la apreciación de sus monedas y así evitar la devaluación del dólar que acumulaban en sus bancos centrales.

Mientras el euro se ha ido configurando como una moneda potente a escala global (aunque con ciertos problemas de credibilidad) y con el objetivo prioritario de frenar la inflación, la “factura” del euro se ha sentido especialmente en la subida generalizada de los precios de muchos bienes de consumo, afectando directamente a las clases populares que no han experimentado (en carne propia) tan eufóricamente la llegada del euro. El caso español sobresale del resto de países de la UEM (Unión Europea Monetaria), donde la inflación media (3,43% anual) entre 2002 y 2006, estaba 1,20 puntos por encima de la zona euro (2,23% de promedio anual). Particularmente, en España las legumbres y verduras (considerados alimentos básicos) experimentaron, entre 2002 y 2006, un aumento del precio en torno al 30%, mientras que en países como Alemania e Italia prácticamente no han variado, lo que muestra otro aspecto de la adopción del euro como es el del encarecimiento de productos bá-

sicos, especialmente en los estados periféricos del euro que contaban con monedas más débiles (Cano, 2007).

Entre el 2001 y el 2007 los precios de la cesta de la compra para una familia de cuatro personas a lo largo de una semana se habían incrementado en un 42,83%, de 171 euros a 242 euros, mientras que el IPC lo había hecho en un 21,8% (Gómez, 2007a). De hecho, los rumores de crisis con una constante alza del precio del petróleo abrieron el debate social sobre el valor del euro y el deterioro del poder adquisitivo de las familias. Este aspecto se vio en cierto modo contrarrestado por el aumento de la financiarización familiar –consumo vía crédito– y el efecto riqueza derivado de la burbuja financiero-inmobiliaria (López y Rodríguez, 2010).

En cambio, un euro fuerte y unos tipos de interés bajos estimularon la especulación financiero-inmobiliaria y el aumento del poder transnacionalizador de los capitales europeos, ya que la apreciación del euro otorgaba un mayor poder de compra del resto del mundo. La política económica española, una vez desplazada la política monetaria a las instituciones europeas, consistió en la profundización del proyecto neoliberal que, entre otros, se conseguía mediante la Ley del Suelo de 1998¹. Esta establecía lo que se ha denominado el “todo urbanizable” (Rullan, 1999a) y de esa manera el suelo se convertía en una especie de “dinero” –con un comportamiento paralelo al del capital financiero– y su política en una especie de política monetaria encubierta. Esta norma además se aprobaba a un año vista de la entrada en vigor del euro y, por tanto, de la pérdida de la política monetaria por parte del Estado. El establecimiento del marco regulatorio que permitía la casi total urbanización del territorio español (excepto zonas protegidas y los archipiélagos que quedaban fuera de esa liberalización) apuntaló a la economía española con un fuerte componente especulativo, sobretodo en momentos de dinero barato y enorme liquidez, dado que las facilidades legales para la urbanización actuaron como catalizador de una importante masa de dinero (blanco y negro) que acudía a colocarse en el suelo español.

1 Ley de Régimen del Suelo y Valoraciones 6/1998, aprobada el 13 de abril (BOE núm. 84, 14 de abril de 1998). Esta ley se promulga después de la Sentencia 61/1997 del Tribunal Constitucional según la cual se derogaba casi totalmente la Ley sobre Régimen del Suelo y Ordenación Urbana del Real Decreto Legislativo 1/1992 de 26 de junio. Uno de los principales motivos de la derogación era que las competencias en materia de ordenación territorial y urbanística correspondía las CC.AA. y aquella ley invade dichas competencias.

El resultado de este proceso podría definirse como la configuración de *dinero financiero-inmobiliario*. Mientras que, con la entrada en vigor del euro, el Estado español se convertía en un espacio caro, especialmente para los turistas que hasta entonces habían “disfrutado” del notable diferencial entre los tipos de cambio de las monedas de los países emisores y la peseta española. La entrada del euro afectó también al negocio turístico, junto con la creación del *dinero financiero-inmobiliario*, con la consolidación de la modalidad turística residencial o inmobiliaria. Este turismo residencial/inmobiliario alimentó, a su vez, la expansión de la burbuja inmobiliaria española.

El ciclo de acumulación correspondiente al boom financiero-inmobiliario español habría sido muy diferente en caso de mantenerse la peseta como moneda de curso legal. De hecho, a la pregunta de qué pasaría si España no estuviese en la zona euro, Guillermo De la Dehesa exponía que “nos encontraríamos con nuestra moneda, la peseta, fuertemente devaluada, con una tasa de inflación de más del doble de la actual, con unos tipos de interés a corto y a largo plazo dos veces superiores a los actuales, con un déficit presupuestario muy elevado y una deuda sobre PIB cercana al cien por cien. Probablemente estaríamos haciendo un fuerte ajuste de la demanda interna, que nos habría producido una recesión, ya que los elevados precios del petróleo con la peseta devaluada tanto o más que el dólar y con la fuerte dependencia que tenemos de él nos habría producido un déficit comercial de proporciones gigantescas, que se debería financiar generando euros y dólares a través de nuestras exportaciones, lo que sería prácticamente imposible sin aumentar nuestra deuda externa” (2005) ²

En cualquier caso, la adopción del euro sirvió para “maquillar” el capitalismo español que de seguir con la peseta ya habría quebrado. José Manuel Naredo expone como “ahora la economía española se puede permitir déficits corrientes inimaginables hace tan solo unos años porque actúa bajo el paraguas del euro y puede financiar este déficit en buena medida con cargo a lo que hemos denominado pasivos no exigibles o deudas bien valorados en el ranking de solvencia internacional” (2006: 237). La adopción del euro supuso un cambio en las relaciones de poder y permitió

2 Unas previsiones que de todas maneras se hicieron realidad al cabo de unos años, a pesar de contar con el euro (o precisamente por ello).

que la economía española ascendiera posiciones por la “curva del notario”³, tomando posiciones cada vez más dominantes y contribuyendo como contrapartida a la creciente polarización socioespacial planetaria (Fernández-Durán, 2003a; Fernández-Durán 2003b; Naredo, 2002; Naredo 2006).

En 2004 parecía que la era del dinero barato comenzaba a tocar a su fin (Lafont, 2005) y se empezaban a producir subidas de los tipos de interés, primero del dólar y luego del euro. Una subida de los tipos de interés para evitar la “temida deflación-depresión planetaria, es decir, caída de precios y contracción y quiebra generalizada de la actividad económica” (Fernández- Durán, 2003b). Una situación que se preveía que se podía desatar en caso de iniciarse esta en EE.UU., que aún seguía siendo la locomotora del crecimiento económico mundial. El aumento del precio del petróleo había comenzado a afectar al resto de precios, con lo que las autoridades monetarias iniciaron la subida de los tipos de interés de las “monedas globales” (dólar, euro y yen).

A partir de mediados 2004 la FED (Reserva Federal de EE.UU.) inició una subida constante de los tipos de interés del dólar para hacer frente a los ascensos del precio del petróleo que deterioraba su balanza comercial. No obstante, el incremento del precio del dinero tuvo unos efectos indeseados en uno de los pilares sobre los que se había desplegado la economía especulativa, el sector financiero-inmobiliario. La compleja trama financiera se sustentaba, en parte, en la expansión del sueño americano, vía crédito, a amplios sectores de población de los EE.UU. para la adquisición de inmuebles.

Pero las subidas del tipo de interés del dólar que se llevaron a cabo entre 2004 y 2006 tenían por objetivo, entre otros, reforzar su hegemonía mundial y así poder atraer capitales para financiar las deudas gemelas (exterior –por cuenta corriente– e interna –presupuestaria–) de la superpotencia que veía como los gastos públicos (vinculados a la política exterior bélica y la reducción de impuestos) se disparaban

3 Naredo acuña la “regla del notario” como aquella en la que los estados del capitalismo avanzado acumulan las actividades de mayor valor añadido y recursos procedentes del resto del mundo, y viceversa. Por otro lado, según esta regla, las mercancías reciben la mayor contrapartida monetaria en las últimas fases de elaboración y comercialización en que el coste físico es inferior; mientras que en las primeras fases en que los costes físicos son mayores, la contrapartida monetaria es inferior. Lo mismo ocurre en relación al trabajo.

en exceso y además los capitales mundiales empezaban a mostrar reticencias hacia esta política “imperial” que se manifestaba en una menor confianza hacia el dólar (Fernández- Durán, 2003b; Harvey, 2004).

En la corta vida del euro, cuando el dólar se ha devaluado, el euro ha hecho lo mismo ya que sus biografías están íntimamente conectadas. Y lo mismo ha pasado con los incrementos del tipo de interés del dólar que han tenido su réplica a la moneda europea. En cualquier caso, en 2006 había síntomas de que se estaban acabando los tiempos del “dinero barato” que había sido una de las principales causas por las que se había dado la expansión de la burbuja inmobiliaria y del consumo de bienes duraderos (vía crédito). Tal como apuntaba el Presidente del *Centre for Economic Policy Research*: “al subir los tipos de interés habría un mayor incentivo a ahorrar en vez de consumir, con lo que el PIB crecería menos y la presión de la demanda interna sobre las importaciones se reduciría y mejoraría gradualmente el abultado déficit exterior” (De la Dehesa, 2007: 11).

Ante ese panorama, la población altamente endeudada debería hacer frente a unas deudas crecientes, al tiempo que verían como sus activos (para los que se habían endeudado) en términos reales se congelaban, y ante una ralentización de la actividad económica sus puestos de trabajo podrían verse sacrificados. Guillermo De la Dehesa (2007: 11) sostenía que “la próxima recesión” estaba a la vuelta de la esquina. Ésta podría estar motivada por el cambio en la política monetaria –del dólar y del euro– con las subidas del tipo de interés que podría tener unos efectos contagiosos para todos los sectores económicos, en las diferentes economías y los sectores más vulnerables de la sociedad. Las voces críticas sobre el capitalismo financiero, han acertado muchas de sus críticas tras el estallido de la crisis global, primero con el episodio de las hipotecas *subprime* en EE.UU. y posteriormente con el llamado efecto contagio global.

La crisis de las *subprime* tuvo una inmediata respuesta por parte de las autoridades monetarias de EE.UU., con una potente bajada de los tipos de interés del dólar en agosto de 2007. Sin embargo, en la otra orilla del atlántico el Banco Central Europeo más preocupado por los efectos inflacionistas que podría provocar un petró-

leo caro, decidió mantener los tipos de interés del euro en unos tipos de interés que duplicaban los tipos de buena parte del primer quinquenio de los 2000⁴.

4 Cuando la crisis sistémica se intensificó, en noviembre de 2008, el BCE comenzó a bajar los tipos de interés que se situaron por debajo del 1,5%.

Capítulo 3

LA “FIESTA DEL LADRILLO” ESPAÑOL

la particular vía de expansión del capitalismo español¹

El “desarrollo económico” español de la segunda mitad del siglo XX, y especialmente de finales del siglo XX y principios del XXI, ha ido muy ligado al proceso de construcción de inmuebles e infraestructuras, o arreglos espaciales según David Harvey (2006), así como al proceso de destrucción territorial y deterioro ecológico (Naredo, 2006). Esta dinámica se acentuó entre mediados de los 1990 y 2007 gracias a la adopción del euro y el despliegue de las políticas neoliberales pro-expansión urbana. Se puede conceptualizar la burbuja financiero-inmobiliaria y boom constructivo en una doble vertiente. Por un lado, un incremento destacable del parque viviendas y edificaciones, que en parte tiene que ver con la rentabilidad de la “fama” turística del país entre el resto de los Estados miembros y que gracias a un marco institucional y regulatorio favorable ha permitido la expansión de la construcción. Ese aumento del parque construido va ligado a la entrada de financiación proveniente de las instituciones de la UE, con las que se ha construido un elevadísimo número de infraestructuras (duras) para salir del “subdesarrollo” infraestructural español, para así lograr lo que en la jerga comunitaria se define como “convergencia territorial”. Por otro lado, las lógicas financieras se materializaban en una constante elevación de los precios inmobiliarios, al tiempo que se desplegaban múltiples mecanismos financieros para agilizar y dinamizar la compra-venta de inmuebles. Esta dinámica ha permitido, la consolidación de “gigantes” empresariales del sector de

1 Para un estudio completo de esta vía particular es imprescindible el trabajo de Isidro López y Emmanuel Rodríguez (2010). Según estos autores, el territorio español se convierte en una pieza clave del circuito secundario de la acumulación del capital global. Mientras que el circuito primario se caracteriza por la producción del plusvalor en los esquemas de reproducción ampliada, siendo el propio de los procesos productivos, el circuito secundario de acumulación corresponde a la circulación del capital en el entorno construido, es decir abraza los procesos de circulación de capital a través la producción capitalista de base territorial.

la construcción e inmobiliario, además de monstruos financieros con pies de barro (mejor dicho, de ladrillo).

3.1.

DEL SUPUESTO DÉFICIT DE VIVIENDAS A LA PRODUCCIÓN ENFERMIZA DE VIVIENDAS

A lo largo de los sucesivos booms inmobiliarios que se han descrito en el Estado español² (Naredo, 1996; Naredo et al., 2005; Fernández- Durán, 2006a), el parque de viviendas ha pasado de 6,3 millones en 1950 (4,4 personas por vivienda de media) a 24 millones de viviendas en 2007 (1,88 personas por vivienda de media). La teoría ortodoxa relaciona, para justificar el incremento de la edificación, la “necesidad” de construir inmuebles con el incremento demográfico; es decir por un incremento teórico de su demanda, lo que sería su valor de uso. Pero en el caso español, aunque sin ser una novedad del capitalismo histórico, mientras la población se ha multiplica por un factor de 1,6 –pasando de 27,8 millones de habitantes en 1950 a 45,2 millones de habitantes en 2007–, el parque de viviendas lo ha hecho por un factor de 3,8 –pasando de 6,3 millones de viviendas en 1950 a 24 millones en 2007–. Es decir, la vivienda se ha expandido a mayor velocidad que la población, constituyendo según Naredo et al. (2004) una especie de “divorcio” entre la demografía de las personas y la demografía de las viviendas.

2 El primer boom culminó a principios de los 1970 con la construcción de unas 500 mil viviendas anuales y se interrumpió con la crisis del capitalismo regulado. El segundo boom se produce a mediados de los 1980 con la entrada en la CEE y la entrada de capitales foráneos que impulsaron fuertes revalorizaciones patrimoniales. El boom de los 1980 fue más de precios que de actividad constructiva y la burbuja estalló a principios de los 1990. El tercer boom se inicia a finales de los 1990 y se caracteriza por un auge de precios y de actividad constructora a la vez. Este boom se rompe con la crisis financiero-inmobiliaria en 2008 (Naredo, 2004b).

Tabla 1

Evolución del parque de viviendas y de la población en España, 1950-2007

	1950	1960	1970	1981	1991	2001	2007
Parque de viviendas (miles)	6.329	7.663	10.657	14.824	17.204	20.946	24.034
Población (miles)	27.868	30.303	33.646	37.741	38.935	40.614	45.200
Personas por vivienda	4,40	3,95	3,16	2,55	2,26	1,94	1,88

Fuente: elaboración propia a partir de Tafunell (2005: 496); [Censo de Población y Viviendas del INE](#); [Información estadística de vivienda y suelo del Ministerio de Fomento](#).

Además, según Naredo, “la demografía de edificios y viviendas ha venido siendo en España muy inmadura: se solapan el fuerte crecimiento de la construcción nueva con elevadas tasas de destrucción del patrimonio construido por demolición o ruina. Así, el Estado español es líder europeo en destrucción de patrimonio inmobiliario: más de la mitad del parque de viviendas existentes en 1950 ha desaparecido por demolición o ruina en nuestro país. El hecho de que el Estado español cuenta con menor porcentaje de viviendas anteriores a 1940 que Alemania, que quedó destruida por la Guerra Mundial, me llevó a considerar que el crecimiento económico fue en nuestro país más destructivo del patrimonio inmobiliario del que, en proporción, lo fue la Guerra Mundial para Alemania” (2004: 147). Así, se puede constatar que el proceso de construcción en el Estado español se alimenta de un proceso paralelo de *destrucción creativa* que tiene especial incidencia en los núcleos urbanos de las ciudades que han estado experimentando un proceso de “modernización” (y gentrificación) constante durante gran parte de la segunda mitad del siglo XX y principios del XXI.

La especulación en el territorio español se ha llevado a cabo paralelamente a través de un proceso de destrucción de antiguos inmuebles y barrios para la construcción de nuevas viviendas, y la expansión urbana a costa de la transformación de suelo rústico, tanto morfológica como funcionalmente. Cabe destacar que la sustitución de la rentas agrarias por las especulativo-inmobiliarias se reflejaban en el precio del metro cuadrado de suelo residencial rural que en el Estado presentaba un valor semejante al del metro cuadrado de suelo urbano en el resto de Europa (Calzada Torres, 2002). Un proceso que, junto con la PAC (Política Agraria Comunitaria),

incentivó el abandono de las actividades agrarias y la especulación por parte de los propietarios del suelo rústico.

En general, los booms inmobiliarios han provocado un encarecimiento de la vivienda que tiene el efecto de revalorizar el patrimonio de sus propietarios, pero que en la otra cara de la moneda empobrece y entorpece el acceso de los no propietarios a lo que es considerado como un derecho constitucional: el derecho a la vivienda. Así, la burbuja inmobiliaria se convertía en un importante y creciente elemento de exclusión social.

En el gráfico 6 se puede observar la evolución del parque de viviendas según su uso entre 1950 y 2007. Resulta destacable el hecho de que en los años 1950, en plena España franquista autárquica, la mayor parte del parque de viviendas se destinaba a viviendas principales con 5,9 millones de viviendas (94,14% de todo el parque). Entonces la vivienda tenía una clara función social. Entre 1950 y 2004, las viviendas principales han aumentado en un 160%, pasando de 5,9 millones de viviendas a 15,5 millones. En cuanto al número medio de personas por vivienda principal, en 1950 correspondían 4,4 personas por vivienda, mientras que en 2007 la ratio era de 1,8 personas por vivienda. Una tendencia explicable por los cambios sociales ocurridos a lo largo de este periodo, en parte debido al abandono de las cadenas del nacional-catolicismo y los valores de la familia tradicional durante el franquismo. Ello, se ha manifestado, entre otros, en la reducción del número de miembros por familia y la aparición de nuevas estructuras familiares, desde familias monoparentales a hogares de una sola persona, etc. Pero también, cabe tener en cuenta que la reducción de personas por vivienda tiene que ver con la adopción de las lógicas de la sociedad de consumo y la construcción del mito de la vivienda como inversión segura.

A medida que el Régimen fascista fue aceptado internacionalmente, la economía española entró en la órbita de las dinámicas de los países del capitalismo avanzado. Paralelamente al aumento del poder adquisitivo de parte de la población española, se produjo un hecho destacable, la aparición de las viviendas secundarias. En un primer momento, muchas de ellas correspondían a las élites urbano-metropolitanas y en 1981 ya sumaban 1,8 millones de viviendas (12,8% del total), duplicando las viviendas secundarias de 1970. Posteriormente, la entrada al “club” de la UE a me-

diados de los 1980 tuvo unas repercusiones destacables en cuanto al incremento del número de viviendas secundarias, ya que con el nuevo marco institucional y después de años de publicitación del país por la vía turística, ciudadanos europeos empezaron a adquirir su segunda (o tercera) residencia, sobre todo en las cálidas costas del Estado español. Las viviendas secundarias en el año 2007 sumaban un total de cinco millones de viviendas (21% del parque total), casi duplicando las del principios de los 1990.

Así pues, las segundas o terceras residencias además de jugar un papel como activos financiero-inmobiliarios, son una pieza central de las nuevas lógicas de producción turística (Naredo, 1996; Naredo et al., 2005; Fernández- Durán, 2006a; Hosteltur, 2006; Deloitte-Exceltur, 2005; Mazón y Aledo, 2005). En este sentido, Carmen Marcos, Óscar Carpintero y José Manuel Naredo nos recuerdan que hay que matizar la importante diferencia entre los “compradores-inmigrantes” y los “inversores-turistas”. Los primeros a menudo adquieren una propiedad inmobiliaria como residencia principal, los segundos lo suelen hacer como segunda residencia estival y como inversión financiera. Mientras que los primeros son una parte insignificante en la dinámica del mercado inmobiliario, es en base a su contribución al incremento demográfico del Estado como se justifica por parte de los poderes económico- políticos la persistente escalada “constructiva” (2005: 1).

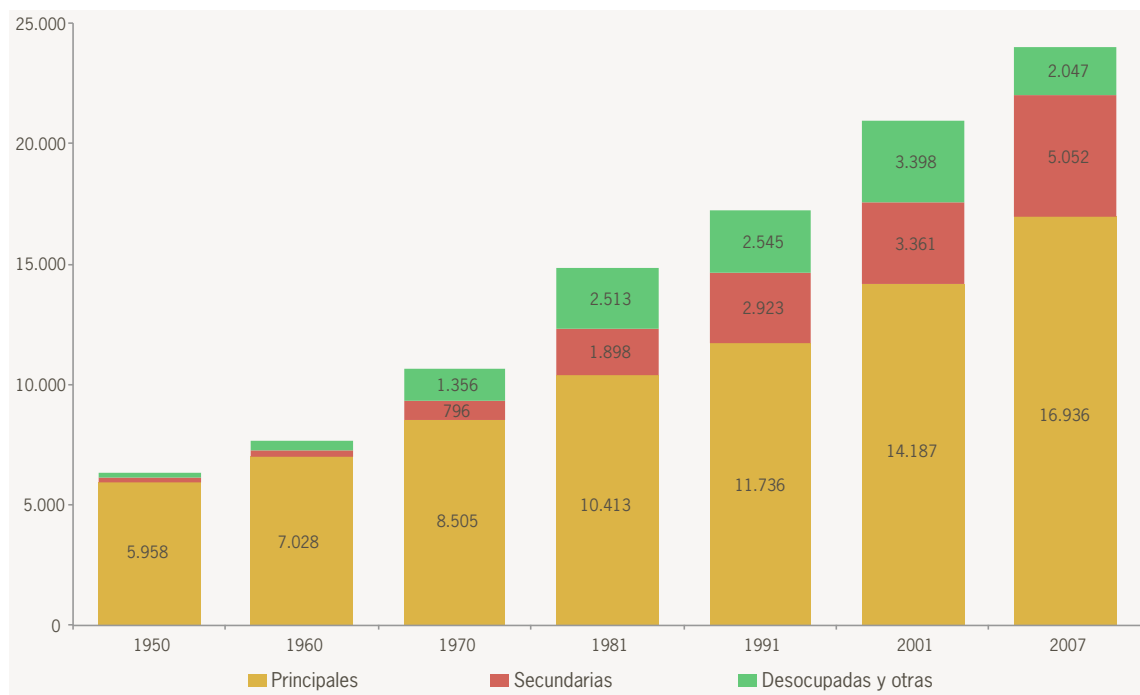
Finalmente, otro segmento de viviendas que hay que tener presente es el de las viviendas vacías o *desokupadas* que ha pasado de 150 mil viviendas (2,37% del parque) en 1950 a unos dos millones de viviendas (8,5% del parque) en 2007. Las viviendas *desokupadas* (además de otros tipos de inmuebles) responden, en gran medida, a la creciente tendencia entre las décadas de los 1990 y 2000 de acudir a los bienes inmuebles como refugio inversor. Se compra la vivienda pero no se habita ni se alquila.

Justo a las puertas del estallido de la burbuja, en 2006 los Colegios Oficiales de Arquitectos españoles habían proyectado 865.561 nuevas viviendas (más que Alemania, Francia y Reino Unido junto) y éstas se localizaban en los grandes espacios metropolitanos y turísticos: Andalucía, 19,46%; Cataluña, 8,25%; Comunidad Valenciana, 11,78% y Madrid, 6,69%. Asimismo, el Observatorio de Sostenibilidad

Española sostenía que “en el espacio litoral, las posibilidades de crecimiento que contiene la clasificación de suelo del planeamiento urbanístico vigente permiten multiplicar por tres el número de viviendas existentes” (OSE, 2006: 441). El boom inmobiliario se concentró en gran medida en los espacios del litoral (de funcionalización turística), con aproximadamente el 50% de las viviendas construidas en el Estado. El largo ciclo expansivo de la construcción en el Estado español comenzó a dar señales de ruptura a mediados del 2007, con un cambio de contexto que se reflejó de forma notable en el sector de la construcción, particularmente: el incremento de los tipos de interés, el efecto contagio en el sector financiero europeo a raíz de la denominada crisis de las subprime (créditos de alto riesgo) de los EE.UU. con una ruptura en la fluidez del capital financiero y el aumento del precio del petróleo.

Gráfico 6

Evolución del parque de viviendas según uso en el Estado español, 1950-2007 (miles de viviendas)



Fuente: elaboración propia a partir de Naredo et al. (2005: 42) para los años 1950-2001; 2007 a partir de [Información estadística de vivienda y suelo del Ministerio de Fomento](#).

En la tabla 2 se puede ver la evolución del parque de viviendas entre 1950 y 2007 y su distribución por comunidades autónomas. A lo largo de este periodo el número de viviendas ha pasado de 6,2 millones a unos 24 millones. Este espectacular incremento responde a varios factores, entre los cuales está el proceso de concentración demográfica en los grandes centros urbano-industriales y urbano-burocráticos del Estado, pero a los que se suman la irrupción de la sociedad de consumo de masas española con un aumento de la capacidad adquisitiva que se tradujo en el ya expuesto incremento de segundas residencias, además del efecto especulativo que ha girado en torno a los bienes inmuebles. Por último también debería contemplarse la conversión del Estado español en una de las principales potencias turísticas mundiales con notables efectos sobre la explosión urbana e inmobiliaria. Las Comunidades Autónomas con mayor número de viviendas en 1950 eran: Andalucía (18,7% del total), Cataluña (12,23% del total), Castilla y León (10,62% del total), Comunidad Valenciana (9,22% del total) y Galicia (8,93% del total). En 1981 se contabilizaban ya unos 14,7 millones de viviendas (2,34 veces las de 1950) y se localizaban mayoritariamente a las CC.AA. de Cataluña (16,66% del total), Andalucía (15,72% del total), Comunidad Valenciana (11,376% del total) y Comunidad de Madrid (11,61% del total). En este año se ve una clara diferencia respecto de la distribución de posguerra, con la eclosión de las comunidades autónomas de mayor peso industrial o burocrático-administrativo, destacando Madrid que no aparecía en el 1950. En 2007 el parque de viviendas alcanzaba unos 24 millones de viviendas (1,63 veces superior que en 1981) y su distribución por CC.AA. correspondía principalmente a Andalucía (17,3% del total), Cataluña (15,53%), Comunidad Valenciana (12,48%) y Comunidad de Madrid (11,62%), es decir una distribución muy similar a la del 1981.

Si se mira el incremento que se ha dado a lo largo del período expuesto por CC.AA., las comunidades litorales y turísticas y las comunidades con mayor peso de las actividades industriales y de servicios –los centros urbano-metropolitanos– son las que han experimentado un incremento más destacable del número de viviendas. Así, las CC.AA. que han experimentado un incremento mayor del parque de viviendas han sido Murcia (315%), Baleares (329%), Euskadi (369%), Cataluña (385%), Comunidad Valenciana (417%), Canarias (583%) y Madrid (618%). Por otra parte, a pesar del denominado despoblamiento peninsular, se puede ver como todas las CC.AA. han visto incrementar el parque de viviendas a lo largo del período

“modernizador del ladrillo” y concentrador urbano y demográfico en el escollo madrileño y la orla litoral. Así, las llamadas zonas “desérticas” de la península también vieron florecer urbanizaciones por doquier.

Tabla 2

Evolución del parque de viviendas en el Estado español por Comunidad Autónoma, 1950-2007 (miles de viviendas)

	1950	1981	2007	Incremento 1950-2007 (%)
Andalucía	1.176	2.316	4.159	253,66
Aragón	282	497	734	160,28
Asturias	184	412	586	218,48
Baleares	131	328	564	330,53
Canarias	145	452	991	583,45
Cantabria	86	191	336	290,70
Castilla-La Mancha	477	717	1.141	139,20
Castilla-León	668	1.104	1.640	145,51
Cataluña	769	2.453	3.732	385,31
Ceuta y Melilla	25	31	51	104,00
Comunidad Valenciana	580	1.732	3.000	417,24
Extremadura	299	409	622	108,03
Galicia	562	980	1.512	169,04
Madrid	389	1.710	2.792	617,74
Murcia	174	384	722	314,94
Navarra	81	178	293	261,73
Euskadi	207	721	971	369,08
Rioja	54	109	183	238,89
Total	6.287	14.726	24.035	282,30

Fuente: elaboración propia a partir de Tafunell (2005); [Información estadística de vivienda y suelo del Ministerio de Fomento](#).

El llamado boom inmobiliario iniciado en la segunda mitad de los 1990 se ha caracterizado por ser tanto de construcción, como de revalorización de la vivienda, expresada en el aumento continuado del precio (gráfico 7). Durante estos quince años se han construido 6,16 millones de nuevas viviendas y el precio de la vivienda ha pasado de 589 euros/m² en 1991 a 2.056 euros/m² en 2007; es decir, el precio

de la vivienda se ha multiplicado por 3,5 durante este periodo³. Mientras tanto, los precios al consumo (IAPC) se habían incrementado en un 72,6%, es decir muy por debajo de la dinámica de los precios de la vivienda. José Manuel Naredo (2004b) explica la estabilidad general de precios en España a partir de la mayor apertura comercial hacia el exterior, especialmente con la incorporación al Mercado Único, y como socio de la UE donde la mayor parte de los estados miembros presentaban unos precios bastante estables que incidieron en la propia estabilidad de precios del Estado.

Paralelamente, el precio de la vivienda despuntó extraordinariamente debido, en buena medida, por la enorme capacidad de financiación del mercado inmobiliario y la entrada de capitales financieros internacionales (principalmente procedentes de otros estados miembros de la UE), que aprovecharon el diferencial entre las alzas de las cotizaciones bursátiles y de las valoraciones inmobiliarias, que a su vez se incrementaban también debido a la avalancha de capitales hacia la inversión-especulación en ladrillo. Todo ello, se dio en una situación caracterizada por la moderación de los precios al consumo rompía la tendencia anterior en la que según Naredo “los precios inmobiliarios venían creciendo a tasas similares a las de los precios al consumo” (2004: 144).

En la primera mitad de los 1990 se construyeron un promedio de 241 mil viviendas anuales (y se destruyeron unas 10 mil anualmente), mientras que los precios de la vivienda eran de media de 597 euros/m². La recuperación de la economía global, tras la crisis global de principios de los 1990 y de las “fiestas de 1992” en el Estado, se refleja en el panorama inmobiliario y constructivo español. Así, durante el quinquenio de 1995-2000, se construyeron de media unas 328 mil viviendas anuales (y se destruían unas 12 mil anuales), al tiempo que el precio medio de la vivienda para este periodo se situaba en torno a 709 euros/m². En la primera mitad de la década de los 2000, se continuó con la tendencia al alza de la construcción de viviendas y con el incremento de su precio. Así, la tasa media de viviendas nuevas fue de 557 mil viviendas anuales (y 21 mil destruidas anualmente) y el precio medio de la vivienda fue de 1420 euros/m². Es decir, prácticamente se duplican todas las magnitudes.

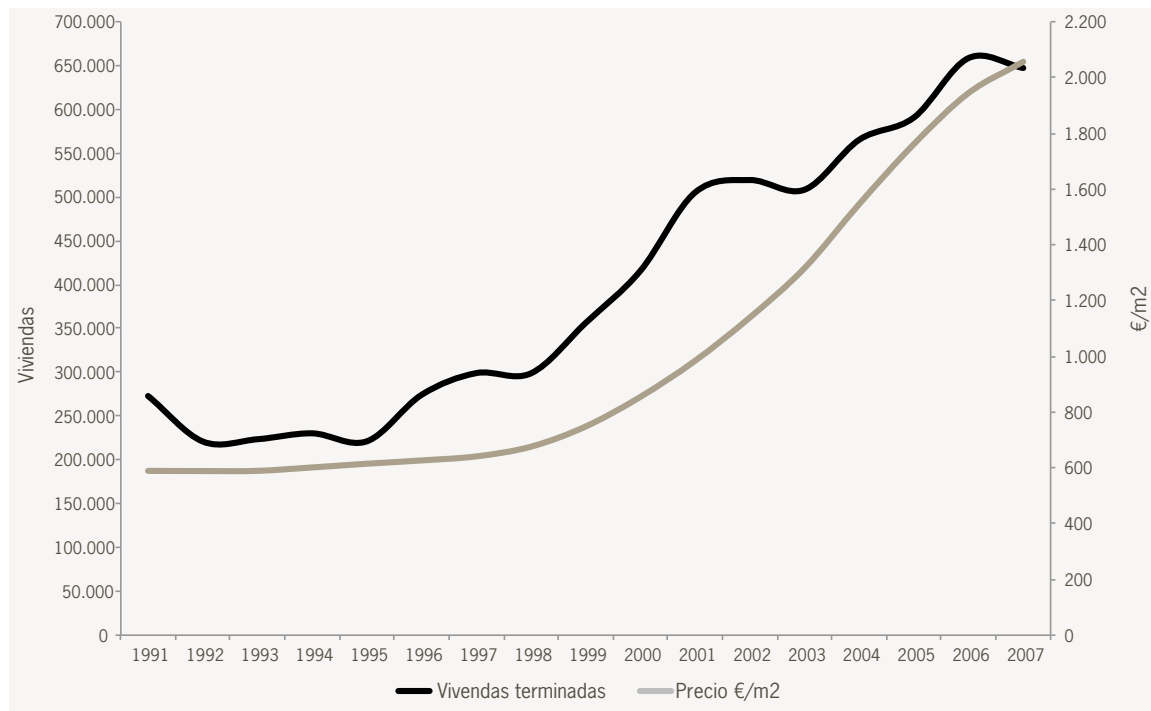
3 El segundo trimestre de 2008 el precio medio de la vivienda libre bajó por primera vez. A partir de entonces se rompía el mito difundido por el capital financiero-inmobiliario de que el precio de la vivienda no podía bajar. A partir de entonces el descenso ha sido continuado.

En esos años de euforia, desde los altavoces del poder se decía que el aumento del precio se debía a la “escasez” de suelo. Por ello, la maquinaria reclasificadora puso a disposición de la maquinaria de crecimiento urbanístico una enorme cantidad de suelo. No obstante, detrás de esas operaciones no estaba tanto su posterior construcción, sino más bien la obtención de plusvalías derivadas de la reclasificación que permitían su posterior circulación por las esferas financieras. Así, Naredo (2003b) calculaba que las plusvalías que se conseguían en 2002, después de recalificar un terreno de rústico a urbano o urbanizable, se situaban en torno a los 1,6 millones de euros por hectárea de media estatal.

Como se ha apuntado, la “ideología urbanística” atribuía la falta de suelo como principal elemento encarecedor de la vivienda. No obstante, la incorporación de nuevo suelo no cesó y con ello no se redujo el precio, sino todo lo contrario. Así, a partir de la información catastral (excluyendo Navarra y Euskadi) se describen unas recalificaciones anuales, entre 1998 y 2003, de unas 20.200 hectáreas hacia suelo urbano (6.200 Ha como solares; 14.000 Ha como parcelas edificadas), con unas plusvalías anual medias entre 100 y 150 mil millones de euros. La Comunidad de Madrid ha sido calificada como la “reina de las plusvalías” en la que destaca la plusvalía de la operación que hizo urbanizable la Ciudad Deportiva del Real Madrid, donde la plusvalía media por la simple recalificación de terrenos sumaba unos 8 mil millones de euros, equivalente al 10% de la renta madrileña. Y es que las potencialidades de edificación de los suelos clasificados como urbanos o urbanizables, inundarían de viviendas todo el territorio y colapsarían el propio mercado. Así pues, el mito de la escasez del suelo sirve de perfecta coartada para la creación del valor virtual del mismo, que se sustenta en las expectativas de ganancia que ofrece (Naredo, 2003a). Tal como apuntaba Naredo, ya en el 2003, “es probable que nuestros alcaldes y presidentes permanezcan firmes, recalificando terrenos y negociando el reparto de las plusvalías hasta que se vean sorprendidos por la crisis, como aquel soldado que apareció firme y vigilante entre las ruinas de Pompeya enterrado por las cenizas de la erupción” (2003c).

Gráfico 7

Evolución del número de viviendas nuevas (terminadas) y del precio de la vivienda, 1991-2007



Fuente: elaboración propia a partir de Tafunell (2005: 496); Naredo et al. (2005); [Información estadística de vivienda y suelo del Ministerio de Fomento](#).

3.2.

EL CAPITAL EXTRANJERO VIAJA HACIA EL NEGOCIO INMOBILIARIO ESPAÑOL (Y LOS ESPAÑOLES SALEN AL EXTRANJERO): ALGO MÁS QUE TURISMO RESIDENCIAL

Uno de los elementos claves a la hora de explicar la burbuja inmobiliaria es la entrada de capitales extranjeros hacia adquieren bienes inmuebles. Hay que apuntar que el reflejo estadístico en los flujos de inversión extranjera directa en inmuebles de este fenómeno presenta lagunas importantes que dificultan su cuantificación. Por un lado, hay un sesgo debido a la práctica habitual de escriturar la compraventa de inmuebles por un valor inferior al realmente abonado y reducir así las cargas fiscales. Y, por

otro lado, debido a un cambio normativo que redundaba en un menor conocimiento de esta modalidad de inversión. Así, en cada reforma legal, el Registro de Inversiones Extranjeras ha incrementado el valor mínimo necesario para declarar las compras de inmuebles por parte de los extranjeros, hasta llegar a la situación actual en que se hace prácticamente imposible seguir la pista a la compra de viviendas. La normativa vigente (Real Decreto 664/1999, de 23 de abril, sobre inversiones exteriores) que contabiliza un importe mínimo de 3 millones de euros en inversiones extranjeras en inmuebles, deja fuera una parte importante de las compras de viviendas de inferior valor, muchas de ellas situadas en las zonas turísticas. A la infravaloración del registro de inversiones extranjeras en inmuebles, se suma el diferente criterio para registrar la adquisición de inmuebles en el extranjero por parte de los españoles (residentes) para los que se reduce el valor mínimo para declarar a 1,5 millones de euros (la mitad que en el caso inverso) (Carpintero, 2005).

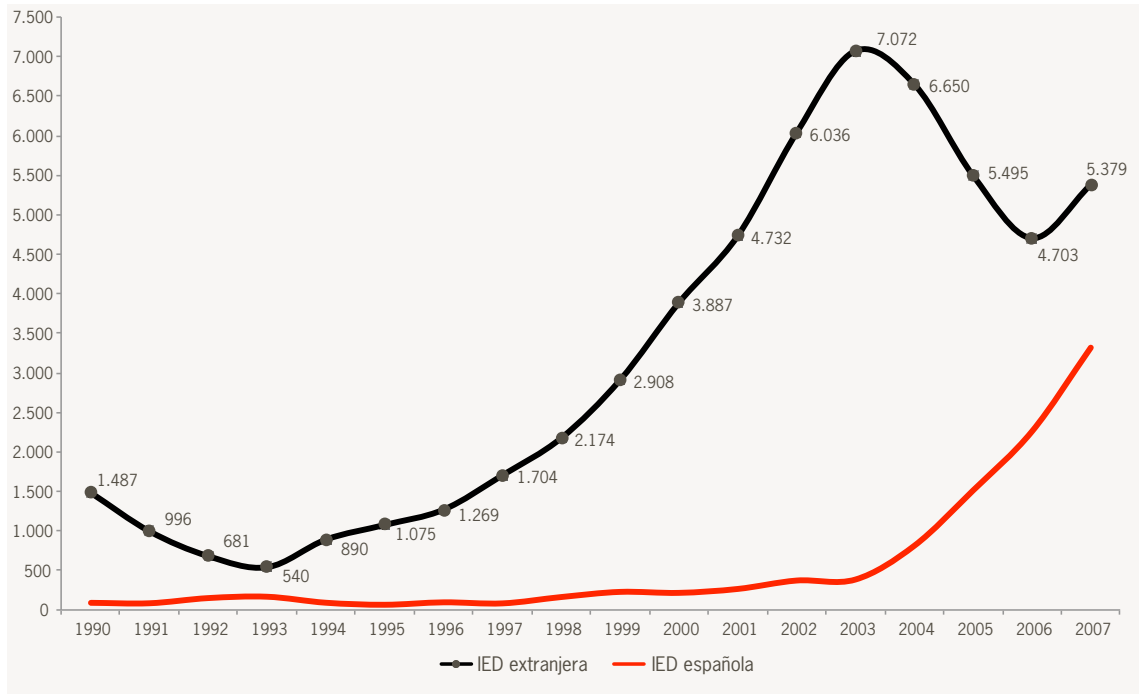
Además, debe tenerse en cuenta que muchas adquisiciones de viviendas entran dentro de otras operaciones financieras como parte del patrimonio accionarial vinculado a determinadas sociedades, y de esta manera también se diluye su registro que quedan recogido en otras partidas y operaciones; incluso no es necesario que éstas queden reflejadas en la estadística española de inversiones extranjeras ya que pueden ser acciones de una sociedad con sede en cualquier otro país (por ejemplo, Panamá) y basta con el hecho de que aquella sociedad posea patrimonio inmobiliario en el Estado español.

A partir de los flujos de IED (Inversión Extranjera Directa) en inmuebles en el Estado español y las de IED españolas en inmuebles en el extranjero (gráfico 7), se puede observar como a partir de la libre circulación de capitales entre los Estados miembros tras la aprobación del Tratado de Maastricht (1992), se produce una avalancha de capitales extranjeros para la adquisición de inmuebles en el territorio español, alcanzando el punto álgido en 2003 con 7.072 millones de euros, momento a partir del cual por un lado empezaron a decaer. En cierto modo, el comportamiento de la inversión extranjera avanzaba el fin del auge inmobiliario (Naredo et al., 2007). Además, esa señal de ralentización de la IED extranjera en inmuebles se reforzaba por la tendencia alcista de la IED española en inmuebles en el extranjero, que se disparó precisamente en el mismo año que la extranjera hacia el Estado empezaba

a decaer. Dos tendencias contrapuestas que avanzaban lo que finalmente llegaría a partir del otoño de 2007, el fin de la fiesta del ladrillo. En este escenario, los capitales españoles comenzaron la búsqueda de nuevos espacios donde instalarse.

Gráfico 8

Flujos de IED en inmuebles, 1990-2007 (millones de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de Balanza de Pagos - [Boletín Estadístico del Banco de España](#).

3.3.

EL MARCO INSTITUCIONAL NEOLIBERAL PONE GASOLINA AL FUEGO DEL TSUNAMI URBANIZADOR. ENTRADA DEL EURO, DINERO BANCARIO, LEYES DEL SUELO Y CORRUPCIÓN

3.3.1.

Políticas pro-pelotazo: la financiación de la vivienda

La efervescencia del sector inmobiliario, el *tsunami urbanizador* (Fernández-Durán, 2006a), se vio impulsado por la entrada en vigor del euro y las condiciones del marco financiero global. Esta nueva moneda se presenta como la fortaleza de la UE, que a partir del rigor monetarista del BCE (Banco Central Europeo) persigue el control estricto de la inflación, en gran medida para hacer frente a unos crecientes requerimientos externos (especialmente energéticos). El BCE mantuvo el tipo de interés del euro relativamente bajo y durante buena parte de la primera mitad de los 2000 el precio del dinero estuvo por los suelos. Lo cual confirió a la moneda europea “seguridad”, llegando a convertirse en una seria amenaza para el dólar, ya que los conocidos petrodólares comenzaron a ser sustituidos por “petroeuros” y el euro pasó a formar parte de las reservas de muchos de los bancos centrales. El tipo de interés hipotecario (a un año) cayó en picado desde el 14,5% en 1986 a menos del 2,5% entre finales del 2002 y finales del 2005. Hay que tener en cuenta que una vez deducida la inflación, el precio del dinero resultaba prácticamente negativo, por lo que se incentivaba la adquisición de inmuebles bajo esas condiciones de financiación barata. El tipo de interés hipotecario corría paralelo al tipo de interés oficial del BCE y cuando éste aumentó también lo hizo el Euribor y empezó a resentir esas condiciones financieras tan increíbles.

El marco institucional favoreció la escalada de los precios inmobiliarios que era una de las piezas angulares de la acumulación de base financiero-inmobiliaria. La adopción del dogma neoliberal, por la alianza entre los partidos políticos mayorita-

rios y el capital, se tradujo en un todo un conjunto de normativas que impulsaban directamente la expansión inmobiliaria, desde diferentes escalas –de la comunitaria a la municipal– y desde diferentes ámbitos de actuación –de las políticas del suelo a las fiscales–. A partir de 1985 se eliminaron las restricciones a la expansión del crédito hipotecario, liberalizando los tipos de interés y los plazos. Esto llevó a un incremento de los créditos a interés variable, trasladándose el riesgo financiero desde las entidades financieras (prestatarias) a los hogares (prestamistas) con la consecuyente y progresiva “inundación” de liquidez monetaria vía crédito. Además, la desgravación fiscal para la adquisición de vivienda y hasta 1991 la desgravación de segundas residencias dispararon un boom inmobiliario que afectó muy particularmente a las zonas del litoral de la Península Ibérica y los archipiélagos. Las islas Canarias además tienen un marco institucional aún más atractivo para el avance de la burbuja, al considerarse región ultraperiférica, que solo se ve frenado por su distancia física respecto del continente europeo (Aguilera-Klink, 2006) ⁴.

La combinación del tratamiento fiscal favorable para la adquisición de vivienda (frente a otras formas de uso) y la estabilidad monetaria con tipos de cambio bajos hizo que el boom inmobiliario fuese acompañado por un boom de los créditos hipotecarios en vivienda. De hecho, el boom constructor solo puede entenderse en función de la enorme capacidad de las entidades financieras para generar incesantemente los productos crediticios exigidos por la expansión inmobiliaria. Así como el boom inmobiliario y el de las hipotecas están íntimamente ligados (y uno explica el otro), el sector financiero (Bancos y Cajas de Ahorro) y el sector de la construcción y de las inmobiliarias estaban también íntimamente ligados, manteniéndose participaciones cruzadas entre las empresas de estos sectores.

Entre 1994 y 2007 se pasó de la concesión de 508 mil hipotecas (84,6% para vivienda) con un valor de 24 mil millones de euros (76,2% para vivienda), a 1,76

4 “Buena parte de las materializaciones del régimen RIC (Reserva de Inversiones Canarias) –en suelo y cemento principalmente– han tenido un efecto perverso sobre el precio del suelo y una sobreoferta de camas turísticas que ha desequilibrado notablemente el mercado del actual monocultivo canario [...] Los hoteleros reciben ayudas procedentes de incentivos regionales y de ventajas RIC de hasta el 52% de su inversión [...] la realidad es que muchas empresas no saben qué hacer con la RIC, generándose una bolsa de miles de millones de pesetas RIC” (Aguilera-Klink, 2006: 47). En 2005 había una bolsa de 3,8 mil millones de euros RIC sin invertir y muchos empresarios canarios lo materializaban, desde hace tiempo, en la compra de viviendas. Se trata de un efecto perverso del hecho de ser una RUP (Región ultraperiférica) y tener un régimen financiero y fiscal “privilegiado” (para el capital).

millones de hipotecas (69,8% para vivienda) y un valor de 298 mil millones de euros (61,71% para vivienda) (tabla 3). Pero no solo se expandía la concesión del número de hipotecas, sino que además el valor medio aumentó de manera notable, desde 47.284 euros/hipoteca en 1994 a 168.677 euros/hipoteca en 2007. Además se sumaba a un aumento desproporcionado del plazo de amortización que se situaba en 27 años el 2007 frente a los 12 años del 1990. A ello hay que sumarle la tendencia a la baja de los tipos de interés que pasaron del 16,72% el 1990 a los 3,18% de 2005 o 5,24% de 2007. Otra cuestión a tener en consideración es que en el caso español la mayor parte de esos préstamos hipotecarios –cerca del 90%– se hacían a renta variable, lo que constituía un hecho anómalo en el contexto europeo donde éstos tienen una muy menor presencia, por el elevado riesgo que conllevan.

Tabla 3

El crédito hipotecario, 1994-2007

	a) Saldo vivo de Crédito Hipotecario	(b) Crédito hipotecario concedido		
	Importe (millones de euros)	Número	Importe (millones de euros)	Importe medio hipoteca (euros)
1994	97.161	508.210	24.030	47.284
1995	108.146	480.713	23.454	48.790
1996	123.646	489.524	25.172	51.421
1997	146.563	568.334	31.248	54.982
1998	174.037	632.450	38.918	61.535
1999	209.662	699.105	47.862	68.462
2000	250.821	741.713	57.636	77.707
2001	297.052	746.456	64.616	86.564
2002	354.365	836.770	80.744	96.495
2003	430.885	1.357.242	141.995	104.620
2004	531.746	1.608.497	194.675	121.029
2005	709.682	1.798.630	247.469	137.587
2006	883.841	1.896.515	297.115	156.664
2007	1.018.785	1.768.198	298.255	168.677

Fuente: elaboración propia a partir de (a) [Boletín Estadístico del Banco de España](#); (b) serie anual [Hipotecas del INE](#).

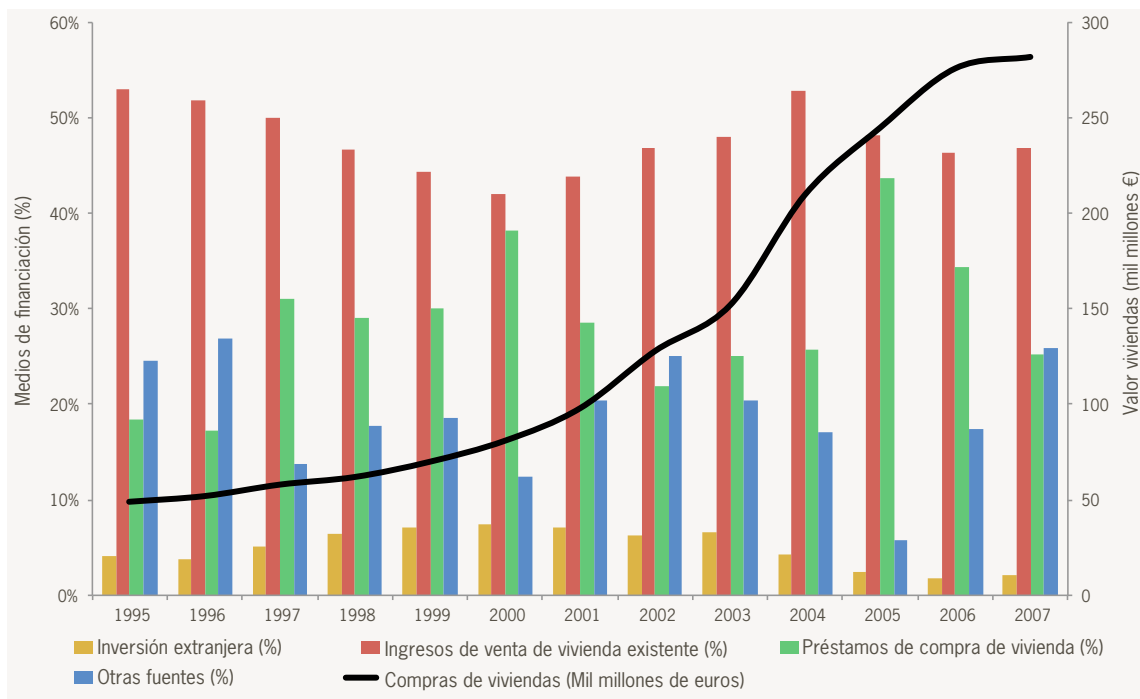
El cómputo total de los préstamos hipotecarios (expresado en el saldo vivo) en este periodo se disparó, pasando de 97 mil millones de euros el 1994 (60,95% por compra o rehabilitación de vivienda y 39,05% para construcción y actividades inmobiliarias) a 1 billón de euros (58,11% por compra o rehabilitación de vivienda y 41,88% para construcción y actividades inmobiliarias), multiplicándose por 10,4 a lo largo del periodo del boom inmobiliario. El 2007 el saldo hipotecario equivalía al PIB español.

La burbuja hipotecaria española fue aprovechada y potenciada como campo fértil para la obtención de plusvalías por parte del capital financiero. De hecho, no sería comprensible el elevado endeudamiento de gran parte de la sociedad española, sino fuera –dentro del marco del euro y la UE– dado que una gran parte de los créditos fueron financiados por los bancos internacionales, debido a que el ahorro de las familias españolas era muy bajo (Naredo et al., 2008). Las entidades financieras cubrieron los créditos hipotecarios mediante los depósitos y la emisión de títulos. Así, el boom inmobiliario se reflejó en los mercados financieros, donde se dispararon las emisiones de cédulas y bonos –conocido como Mercado AIAF de Renta Fija (Asociación de Intermediarios de Activos Financieros)–. Estas emisiones estaban calificadas por las agencias de calificación con la máxima calificación crediticia: “triple A”. Ello quería decir que se trataba de títulos de elevada solvencia, con los que el inversor recibiría los intereses y el capital prestado con casi total seguridad. De esta manera, los principales compradores de aquella deuda eran inversores extranjeros, básicamente europeos, y en aquellos momentos poseían algo más del 50% de la renta fija española. Además, siendo la deuda predilecta aquella que tenía como base (subyacente) el crédito hipotecario que se decía que era la más solvente (Aparicio, 2005). Los capitales obtenían, por tanto, “interesantes” rentabilidades, por un lado con la compra y especulación inmobiliaria, y por la otra, “inflando” la bolsa crediticia. No obstante, ya en agosto de 2005, el Banco de España alertaba que cada aumento del 1% en las hipotecas repercutía en un aumento del 0,15% en el precio de la vivienda. Es decir, el aumento de los precios se debía al aumento de la capacidad de endeudamiento y no a la inversa (OTR/PRESS, 2005).

Sin embargo, una de las cuestiones que a menudo se dejan de lado al respecto de la financiación que posibilitó el boom inmobiliario, fue que una parte importan-

tísima de éste se alimentó de los mismos ingresos (virtuales o efectivos) conseguidos de la venta de vivienda ya existente (gráfica 9). Las plusvalías conseguidas en las compraventas de viviendas se fueron reinvertiendo en la adquisición de nuevas viviendas, conformando una espiral que muchos pensaban que era infinita. Este círculo vicioso se encontraba en una situación tremendamente delicada, ya que en el momento en que se detuvieran las compraventas, existía el riesgo de que parase la “rueda de la fortuna inmobiliaria” y que de golpe el sueño se convirtiese en pesadilla. Además, el riesgo financiero se veía intensificado por la escasa capacidad de ahorro de las familias que resultaba insuficiente para atender la financiación que exigía su propia inversión en vivienda (Naredo et al., 2008).

Gráfico 9

Aproximación a la financiación del mercado de la vivienda, 1995-2007

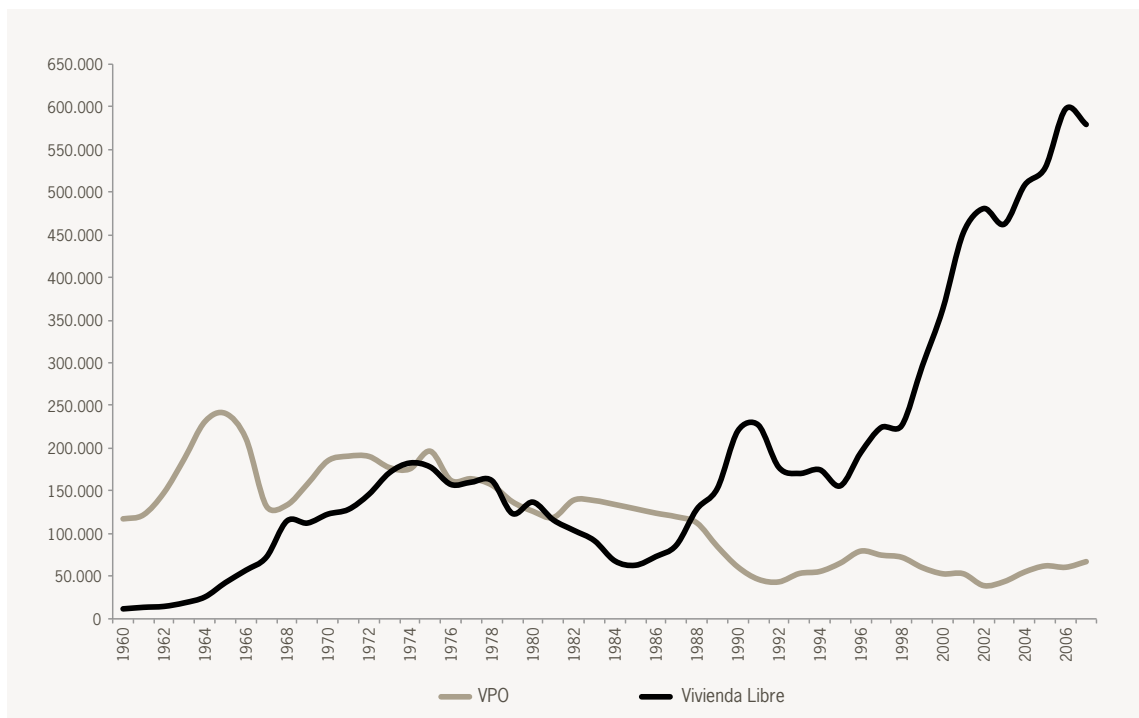
Fuente: elaboración propia a partir de Naredo et al. (2005); Naredo et al. (2008).

A todo ello hay que añadir la escasa relevancia de las viviendas de protección oficial (VPO) y del mercado de alquiler. En cuanto a las tipologías de vivienda según sean de promoción pública o privada, cabe señalar que la promoción pública de vivienda que había sido potenciada por el “estado social” fascista, se abandonó

casi por completo al abrazar la “modernidad europea y neoliberal”. Mientras que la España autoritaria (1960) presentaba un 90,9% de las viviendas terminadas de protección oficial y un 9% de promoción libre, la España del bienestar presentaba una relación inversa con un 89,6% de las viviendas terminadas libres en 2007 (gráfico 10). A partir de la segunda mitad de los 1980 se abandonó casi totalmente la política social de la vivienda, dado que mientras en 1987 se terminaron 113 mil VPO frente a 78 mil viviendas libres, en 2006 se habían acabado 597 mil viviendas libres, frente a 60 mil VPO.

Gráfico 10

Comparación entre viviendas terminadas de promoción libre y de protección oficial (VPO), 1960-2007



Fuente: elaboración propia a partir de Tafunell (2005); [Construcción y Vivienda del INE](#).

En cuanto al régimen de tenencia, cabe apuntar que el mercado de alquiler solamente cubría el 11,4% de las viviendas en España, frente al 39,6% de Francia o el 32% de Italia, siendo una de las ratios más bajas de toda la UE. El caso español es paradigma del modelo inmobiliario que promueve la vivienda en propiedad, frente

al otro modelo que prioriza la vivienda en alquiler. Los principales países de la UE que responderían a este segundo modelo serían Alemania, Holanda y Francia (Rodríguez-Alonso, 2002; Naredo et al., 2007).

Precisamente, fue bajo mandato del PSOE, con el ministro Boyer como ideólogo, en que se efectuó uno de los cambios normativos de mayor calado para consolidar el proyecto para convertir a la sociedad española en una “sociedad de propietarios”. El llamado decreto Boyer de 1985 “flexibilizó” el mercado del alquiler, lo que acompañado de políticas favorables a la adquisición de viviendas, potenció la progresiva sustitución del alquiler por la compra (López y Rodríguez, 2010).

El tratamiento fiscal favorable a la adquisición de viviendas que permitía la deducción de entre un 15% y un 25% de la “factura fiscal” (IRPF), hizo que fuera preferida la compra de vivienda frente a otras formas de uso (por ejemplo alquiler) y también se propulsó la adquisición de viviendas como forma de inversión (y reducción de carga fiscal). Situación ante la cual, dos de las grandes instituciones del capital, el FMI y la OCDE propugnaron la desaparición de la deducción hipotecaria (Oregui, 2004)⁵.

Otro factor a considerar es el hecho de que no toda la compraventa de inmuebles estaba sujeta al pago del IVA, sino tan solo los de vivienda nueva (con un IVA del 7%). En cambio las viviendas usadas tributaban el impuesto de transmisiones patrimoniales (ITP), ante el cual gabinetes de abogados se habían especializado para evitar su pago (Abellán, 2006a).

No en vano, entre las actividades económicas legales, fue en el mundo inmobiliario donde se ha producido la mayor capacidad de evasión fiscal y también de generación de plusvalías. Las múltiples prácticas llevadas a cabo a través de la adquisición de inmuebles (como por ejemplo los pagos en dinero negro de la “parte del león” de la compraventa de inmuebles, o el lavado de dinero –a menudo procedentes de actividades ilícitas– alimentaron la espiral del boom inmobiliario español y contribuyó también a la subida de sus precios.

5 Para un estudio sobre el tratamiento fiscal de la vivienda, véase García-Vaquero y Martínez (2005).

Los billetes de 500 euros se convertían en un “instrumento financiero” ideal para las operaciones ilícitas, refugio para el dinero negro y también uno de los instrumentos de cambio predilectos de las grandes operaciones inmobiliarias opacas⁶. En febrero de 2005, en España circulaba el 25% de todos los billetes de 500 euros de la UE, sumando una cifra de 72 millones de billetes (36 mil millones de euros), lo que contrastaba con el hecho de que circularan más billetes de 500 euros que de 5 euros (62 millones de billetes). También destacaba el hecho de que el dinero en metálico en circulación en el Estado suponía cerca del 10% del PIB, frente al 5% del PIB en la zona euro; lo que según Galindo (2005a) se vincula a las actividades sumergidas y/o fraudulentas.

En esta línea, José María Peláez de la APIFE (Asociación de Inspectores de Hacienda Española) decía que “se perdió la gran oportunidad de combatir el dinero negro cuando se obligó a transformar pesetas en euros, pero lo dejamos pasar: se dio una moratoria demasiado larga. Debido a que tenemos un nivel de fraude tremendo, no es difícil sospechar que un fenómeno como este sea un síntoma más de lo que está pasando. Prima la libertad de circulación y hechos como este se asumen como un riesgo. Evidentemente, se podría poner un cerco a este billete, pero no hay interés, no hay voluntad. Es lo mismo que ocurre con las sospechas de corrupción en el sistema inmobiliario. Hay muchos planes pero pocos medios, así que no conseguiremos nunca ponerle freno” (Gómez-Arrojo, 2005a: 8).

Conviene destacar que, en el año 2006, el 80% de los billetes de 500 euros que circulaban por el Estado (y el 20% de los de la UE) se localizaban en la Costa del Sol, Madrid y el Levante peninsular, es decir a los lugares donde más intenso ha sido el boom inmobiliario. En estas zonas se detectaron 2.100 operaciones sospechosas realizadas con billetes de 500 euros (Gómez-Arrojo, 2006a; Abellán, 2006b).

En relación a lo anterior, cabe apuntar la proliferación sistemática de la corrupción político-empresarial a lo largo de toda la geografía española durante los años del “ladrillo”. Buena parte de los grandes casos de corrupción urbanística se desta-

6 Como ejemplo podemos exponer que 1.000 millones de dólares en billetes de 100 dólares pesan 11 toneladas, en cambio estos mismos 1.000 millones de dólares en billetes de 500 euros pesan 2,5 toneladas. Esto hace que su transporte sea mucho más fácil según calculaba la DEA (Departamento de Drogas de los EE.UU.) (Gómez-Arrojo, 2005a).

paron, a partir de 2005, en los territorios de intensa turistización (por ejemplo Valencia, Murcia, Andalucía, Baleares, Canarias...), que como se ha mencionado han sido los puntos más calientes del crecimiento urbanístico español (Agudo e Iglesias, 2007).

No es de extrañar que dos de las grandes operaciones de corrupción se hayan descubierto en las costas malagueñas, y en las que la vinculación entre el sector inmobiliario (políticos y empresarios) y el “sector del crimen” ha sido muy estrecha. La operación “Ballena Blanca” (marzo de 2005) con el epicentro en Marbella, fue definida como la mayor operación contra el blanqueo de capitales de Europa en la que un conglomerado de unas mil sociedades (con ramificaciones por todo el planeta) introducían dinero en el territorio español para dedicarlos a inversiones inmobiliarias (en la operación policial se confiscaron 251 bienes inmuebles)⁷ (Gómez-Arrojo, 2005b).

El otro caso espectacular fue el “Caso Malaya” (marzo de 2006) de trama de corrupción urbanística en el municipio de Marbella (con la alcaldesa y ex-alcaldes, concejales, empresarios y profesionales liberales implicados). Después de 15 años de gobierno municipal del GIL (partido político fundado por Jesús Gil y Gil), al menos el 50% de las cerca de 60 mil viviendas construidas era ilegal y extendiéndose la “lengua de lava de cemento” cubría el 65% de los 114 km² del municipio. En Marbella donde 27 ex-concejales fueron procesados y 3 alcaldes visitaron la prisión había una tupida red clientelar con unos tentáculos mediante los cuales se consiguió que uno de cada 40 electores cobrara un sueldo del consistorio marbellí. Este ayuntamiento contaba con 3.532 trabajadores el 2006, de los cuales unos 2.000 habían sido escogidos “a dedo” (Gómez-Arrojo, 2006b). Uno de los instrumentos estrella de Marbella fue el de los convenios urbanísticos que luego se exportarían a otros municipios españoles. Estos convenios urbanísticos la mayoría de las veces no eran públicas ni se adaptaban a la planificación urbanística, al tiempo que daba a los municipios un potente instrumento para financiarse. De acuerdo con Gómez-Arrojo

7 Las secuencias del lavado de dinero pasaba por: 1) Dinero negro; 2) Despacho de abogados, 3) Sociedades intermediarias; 4) Notarios; 5) Inversiones inmobiliarias. Hubo 41 detenidos (7 abogados y 2 notarios), 251 fincas incautadas, 42 coches de lujo, 2 aviones; 1 banco, y 30 millones de euros de fondos bloqueados en cuentas corrientes. De las más de mil sociedades creadas, un gran número se diluía en el paraíso fiscal ubicado sobre la “piel de toro” que es Gibraltar donde hay más sociedades registradas (80 mil) que no habitantes (unos 30 mil) (Gómez-Arrojo, 2005c).

el problema era establecer “donde se ubicaba el interés público y el interés privado. El círculo se cerraba en los plenos municipales donde se le daba al procedimiento apariencia de legalidad” (2006c: 4).

Los síntomas del cambio de ciclo, empezaron a manifestarse a partir de 2004 cuando las tasas de revalorización de la vivienda empezaban a decaer (Naredo et al., 2007). Los cambios de ciclo inmobiliario se pueden describir a partir de la comparación entre las viviendas iniciadas y las acabadas. De esta manera, en los momentos expansivos las viviendas iniciadas superan con mucho a las viviendas terminadas, mientras que en los momentos de ralentización la situación tiende a enfriarse, disminuyendo el número de viviendas iniciadas y éstas se finalizan en los años de crisis. Así, durante el boom inmobiliario los ochenta, entre 1985 y 1990 las viviendas iniciadas fueron un 64% superiores a las acabadas, mientras que el 1991 eran un 9% inferiores. En el momento de euforia inmobiliaria del largo ciclo entre mediados 1990 y principios del siglo XXI, las viviendas iniciadas eran un 31% superiores a las terminadas, pero el 2007, después de dieciséis años, las viviendas terminadas empezaron a superar a las iniciadas.

A mediados de 2006, el presidente del BCE, siguiendo la ortodoxia monetarista, subió los tipos de interés en vistas del riesgo inflacionario. En muy poco tiempo se pasa de un tipo de interés de cerca del 2,25% en enero de 2006 al 4% en junio de 2007, con su correspondiente reflejo en el tipo de interés hipotecario. Entre los principales motivos de la tendencia inflacionaria se encontraba: el incremento constante del precio del petróleo y la exportación de inflación desde China y la India. En este último caso, se producía un aumento de los precios de las mercancías y servicios procedentes de los gigantes asiáticos que hasta entonces se habían distribuido en el mercado global a precios de saldo; dado que los incrementos de los precios del petróleo les habían empezado a afectar. Además, era ya previsible un aumento de las tensiones sociales en la “fábrica asiática” que se podían traducir en un incremento de las demandas sociales (p.ej. mejores condiciones laborales, regulaciones ambientales, etc.) y que a su vez podrían afectar a un aumento de la inflación mundial (Pérez, 2008a).

De hecho, la política monetaria europea responde a unos criterios establecidos a partir de la media de países de la UE, una media a la que el Estado español de la “fiesta del ladrillo” no se adaptaba, ya que en este país la inversión-especulación inmobiliaria había sido muy superior a la mayoría de países de la UE. Cabe insistir que sin el paraguas del euro la economía española habría entrado en fase de recesión teniendo que llevar a cabo las típicas soluciones de ajuste social y devaluación monetaria (Naredo et al., 2007).

Las alzas en los tipos de interés en la zona dólar tuvieron un efecto notable en todo el entramado hipotecario, especialmente para las *subprime*, haciendo que el efecto contagio fuera casi inmediato. Frédéric Lordon exponía como “en ese momento, la fragilidad estructural del edificio es tal que se vuelve vulnerable a modificaciones del entorno a priori insignificantes. Los cuartos de punto de alza en la tasa de interés decididos por la Reserva Federal, aparentemente no tienen ninguna influencia. Salvo que en el otro punto de la curva de riesgos el crédito inmobiliario de la señora Brimmage pasó del 6,3% en 2005 a 11,25%, y sus mensualidades de 414 dólares a 691 dólares [...]. Y es más de lo que necesitaba para caer en suspensión de pagos. Como ella, el 14% de los que tomaron créditos subprime no pudieron responder a sus obligaciones a partir del primer trimestre de 2007” (2008: 12).

3.3.2.

Políticas pro-pelotazo: políticas del suelo en España como eje central de la invasión del ladrillo

La especulación financiero-inmobiliaria ha sido un elemento central del proyecto del capital español desde mediados de siglo XX y paulatinamente su papel en la división internacional del trabajo se ha ido concentrando en dicha especialización. Ello llevó a Javier García-Bellido (2004, 2005a, 2005b) a definir el urbanismo español como un “endemismo” y una “anomalía” en la escena europea. Estas particularidades se

fueron materializando en la Ley del Suelo de 1956 y las sucesivas leyes del suelo que son deudoras y perpetuadoras de aquella anomalía⁸.

García-Bellido exponía que “el paradigma integrista del urbanismo español se presenta como una anómala excepción, como una singularidad de especiales características. Su excepcionalidad comparativa reside en haberse construido un paradigma muy intervencionista que crea fuertes distorsiones anómalas en las relaciones de mercado, el que más exigencias y deberes agobiantes impone a la propiedad fundiaria urbana [...] pero también por ser el que más valores y derechos caídos del cielo y sin contrapartidas le regala a la misma, lo que, en suma, ha creado las mejores condiciones para legitimar la especulación inmobiliaria” (2004: 289).

El régimen franquista convertía, con la Ley del Suelo de 1956, en empresarios urbanizadores a los propietarios del suelo, y así los terratenientes rentistas “debían colaborar con el Régimen que les había ayudado con una Guerra civil” (García-Bellido 2004: 290). De esa manera, las sucesivas leyes del suelo han otorgado una especie de subvención encubierta dirigida a los propietarios del suelo. En buena medida, el proyecto de la clase capitalista franquista tuvo una indiscutible dimensión urbana, y que después en los tiempos de la llamada democracia dicho proyecto lejos de diluirse acabó por consolidarse y ampliarse (García-Bellido, 2004, 2005a, 2005b). Así, García-Bellido exponía como “es demasiado tentador el dinero fácil que este sistema engendra. Y el dinero fácil genera corrupción en una creciente bola de nieve que gira y gira desde hace 48 años. Y no pueden hacer nada las legislaciones autonómicas porque la competencia legislativa está, por ahora, residenciada en el Estado” (2004: 294). El mismo autor continuaba diciendo que la Ley del Suelo era precapitalista, aunque la visión schumpeteriana del emprendedor hace tiempo que quedó más que cuestionada y podríamos decir que esa ley era precisamente la clara expresión

8 Ley 19/1975, de 2 de mayo, de Reforma de la Ley sobre el Régimen del Suelo y Ordenación Urbana (Real Decreto 1346/1976, de 9 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Régimen del Suelo y Ordenación Urbana); Ley 8/1990, de 25 de julio, de Reforma del Régimen Urbanístico y Valoraciones del Suelo (Real Decreto Legislativo 1/1992, de 26 de junio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre el régimen del Suelo y Ordenación Urbana). Varias Comunidades Autónomas recurrieron al Tribunal Constitucional la Ley del Suelo del PSOE, entendiéndolo que invadía competencias que eran potestad de las propias Comunidades Autónomas. Finalmente, la Sentencia Derogatoria 61/1997 del Tribunal Constitucional, anulaba prácticamente todo el contenido de la ley, con lo cual se devolvía al marco legal franquista (González-Pérez, 2007).

del capital hispano y de sus principales exponentes: empresarios de la construcción, promotores inmobiliarios, banqueros, y políticos afines.

En definitiva, la Ley del Suelo franquista y las leyes que de ella se han derivado, se han erigido en una de las principales causas de la ola de construcción (y destrucción territorial), así como una de las fuentes que han alimentado la corrupción política y empresarial. Esa situación se acentuó con la Ley del Suelo de 1998, conocida como la ley del “todo urbanizable”, y el Real Decreto 4/2000, de medidas urgentes de liberalización en el sector inmobiliario y transportes (González-Pérez, 2007).

Además, el hecho de que la mayor parte de las competencias urbanísticas recayera en las comunidades autónomas, se tradujo en una carrera entre ellas para establecer el marco regulatorio más favorable posible a la atracción del capital financiero-inmobiliario, así como cualquier evento que agitara las “burbujas”. Así, por ejemplo, en la Comunidad Valenciana se impulsaron instrumentos legales (LRAU, Ley Reguladora de la Actividad Urbanística), con nuevas fórmulas (PAI, Programa para el desarrollo de Actuaciones Integradas), que contribuyeron de manera notable a que esta CC.AA. sea una de las que ha tenido un “tsunami urbanizador” más intenso (Naredo y Montiel, 2011). La “industria del ladrillo” se convirtió, en la “industria nacional” y esa reconversión industrial estaba muy vinculada a la entrada del euro que suponía la transferencia de la política monetaria a las instituciones comunitarias, con la consecuente pérdida de potestad “nacional” sobre la política monetaria que antes había posibilitado tomar medidas devaluadoras de la antigua peseta en los momentos recesivos. La pérdida (o cesión) de la soberanía monetaria, sin embargo, fue compensada a través de la política del suelo (Ley del Suelo de 1998 y otras políticas de las CC.AA.) –transformada en política monetaria encubierta– y que convierte el suelo (stock) en una especie de *dinero financiero-inmobiliario*. De esta manera, el reclamo conjunto de ser un territorio turístico, un territorio amigo de los conciudadanos europeos, un territorio barato, y, sobre todo, un territorio con enormes facilidades legales y fiscales, convirtieron al Estado español en un auténtico “paraíso financiero-inmobiliario” europeo.

En pleno auge urbanístico las autoridades españolas ya recibieron una llamada de atención por parte de las instituciones comunitarias. La Comisión Europea aler-

taba de los abusos urbanísticos derivados de leyes como la LRAU (Ley Reguladora de la Actividad Urbanística) valenciana y la LUV (Ley Urbanística Valenciana); y el Parlamento Europeo publicaba el informe Fourtou (Vázquez y Fabra, 2005)⁹. No obstante, ya ante las puertas del estallido de la burbuja y tras tres años de gobierno del PSOE, con Rodríguez Zapatero se aprobaba la Ley del Suelo 8/2007¹⁰. Ésta se presentaba como medida para contrarrestar los efectos de la Ley del Suelo de 1998 y del tsunami urbanizador. Pero esta ley llegaba justamente en el momento en que la burbuja inmobiliaria se empezaba a desinflar por si sola, sin necesidad de regulación sino simplemente por estrangulamiento financiero.

Mientras que la Ley del Suelo de 1998 presentaba en la exposición de motivos que perseguía “facilitar el aumento de la oferta de suelo”, en la exposición de motivos de la nueva ley del suelo de 2007 se dice que persigue un “desarrollo territorial y urbano sostenible”, la lucha contra la especulación urbanística y el aumento de la transparencia y de la denominada participación ciudadana en materia urbanística. En el nuevo marco legal, el suelo no urbanizable, a partir de entonces denominado suelo rural, dejaría de tener carácter residual y los instrumentos de ordenación deberían aportar los motivos que justifiquen la conversión de suelo rural a urbano. Los instrumentos de ordenación territorial y urbana deberían someterse a evaluación de impacto ambiental y a un seguimiento de su sostenibilidad.

Por otra parte, la norma preveía una reserva mínima para VPO (Viviendas de Protección Oficial) del 30% y la superficie de suelo que los propietarios deberían ceder a los ayuntamientos pasaba del 0-10% al 5-15%. Otro aspecto relevante de la nueva ley del suelo hacía referencia a los criterios de valoración. Según esta se desvincula la clasificación y la valoración, valorando lo que hay y no lo que el plan dice que podría haber. Este nuevo marco normativo presentaba unas bases que podrían ayudar a superar la situación anómala derivada de la anterior Ley del Suelo, pero finalmente tendrían que ser las CC.AA. las encargadas de desarrollar y aplicar ese marco (Nieto, 2007). En cualquier caso, esta ley llegó cuando el pulso de la coyuntura se enfriaba y se empezaban a notar síntomas que indicaban el final de la burbuja

9 En marzo de 2009, el Parlamento Europeo aprobaba el [Informe Auken](#), que también denunciaba el urbanismo salvaje en el Estado español.

10 Ley 8/2007, de 28 de mayo, del suelo (BOE núm. 128 de mayo de 2007). Ver el número 152-153 (2007) de la revista *Ciudad y Territorio: Estudios territoriales*.

financiero-inmobiliaria y la entrada en la crisis. Una crisis que desde los oráculos del poder anunciaban como una simple una desaceleración que iría acompañada de un aterrizaje suave.

3.4.

EL BOOM INMOBILIARIO COMO PARADIGMA DE LA ECONOMÍA ESPECULATIVO-FINANCIERA. EL ESPEJISMO DE LAS REVALORIZACIONES Y DEL EFECTO RIQUEZA

El consenso social en torno al proyecto financiero-inmobiliario español se inscribía en las mutaciones que había experimentado el capitalismo hispano que condujeron a su consolidación como pieza clave de la producción inmobiliaria del sistema-mundo. La expansión financiera, que a su vez iba acompañada de una continuada caída de los salarios, permitió que la vivienda, y los mecanismos de financiación de la misma, se tradujeran en un aumento del poder adquisitivo de amplios sectores de la sociedad, las llamadas clases medias. El hecho que la mayor fuente de financiación de la compra de viviendas procediera de la venta misma de viviendas explica la centralidad de ésta en las dinámicas financieras y como mecanismo de arrastre de las actividades productivas y del consumo. Es decir, la financiarización de la vivienda se traducían en un “efecto riqueza” que aumentaba la capacidad de endeudamiento tanto de grandes capitales como de las familias de clase media. Ese aumento de la capacidad de endeudamiento permitía elevar la capacidad de adquisitiva por encima de las posibilidades que ofrecerían las rentas ordinarias y el ahorro, pero también se elevaba notablemente la vulnerabilidad social¹¹. Si se alteraban las condiciones que facilitaban el “círculo virtuoso”, ese “efecto riqueza” de la noche a la mañana podría convertirse en “efecto pobreza”. Pero no solo eso, sino que tal como se ha apuntado, la adquisición de vivienda permitía acceder al estatus de clase media y

11 En el año 2006, en el caso de un hogar que recibía un salario medio de 18.800 euros anuales, el esfuerzo financiero durante el primer año, para hacer frente a una hipoteca –de un vivienda de 159 mil euros y cubriendo el 80% de su valor– con un plazo de amortización de 20 años sería del 39,5% de la renta familiar y del 46% para un plazo de 25 años.

subir posiciones en el ascensor social (Carpintero, 2005; Naredo et al., 2005; López y Rodríguez, 2010).

Justo antes del estallido de la crisis, en 2006 y 2007, las familias españolas todavía desviaban una parte muy importante de su ahorro hacia la inversión inmobiliaria en detrimento de la inversión en activos financieros. Pero ya se empezaba a detectar una erosión del ciclo inmobiliario (Naredo et al., 2007). El contexto –hasta entonces– de tipos de interés bajos y burbuja creciente del precio de los inmuebles, hizo que a través de las compraventas de inmuebles (sin tener que añadir ni una hora de trabajo y ni una sola capa de pintura en la pared de la casa comprada) se generasen importantes plusvalías, ya que por regla general el inmueble se vendía más caro de lo que se había pagado a la hora de comprarlo. Aunque no se efectuase la venta del inmueble, se podía acceder a crédito en base al valor que se supone que tenía el inmueble tras la revalorización anual pertinente; contribuyendo así a la escalada de los precios y a la vez poder realizar nuevas operaciones apalancadas en el inmueble. Además, este hipotético valor era establecido por los tasadores –que trabajan para las entidades financieras–, siendo “juez y parte” del entramado financiero-inmobiliario, ya que demasiado a menudo tasadores y bancos o cajas pertenecen a la misma “familia” financiera.

Frente a la creciente situación de endeudamiento generalizado de buena parte de la población española y para hacer frente al alza de los tipos de interés que dificultaban el pago de las cuotas hipotecarias (Oregui, 2005) –un hecho que podría inhibir “la euforia inmobiliaria”–, se lanzaron nuevos productos hipotecarios para conseguir nuevos clientes y para que aquellos que no podían hacer frente a los pagos de la hipoteca pudieran renegociarla o cancelarla. Entre estas nuevas fórmulas destacó la hipoteca a 50 años, que se otorgaría siempre y cuando no se tuviesen más de 35 años y que se podría alargar potencialmente hasta los 85 años; la hipoteca compartida; o la hipoteca inversa para la población mayor de 65 años, etc. (Lafont, 2006; Oregui, 2006).

El 27 de marzo de 2006, la Comisión Europea ya advertía a algunos estados de la zona euro –para disimular que se dirigía especialmente al Estado español– sobre los riesgos de la posible sobrevaloración (burbuja) inmobiliaria y el elevado endeu-

damiento hipotecario, a la hora que recomendaba más cautela a las entidades financieras en la concesión de hipotecas (EFE, 2006). En aquellos momentos se formuló la “necesidad” de una reforma hipotecaria. Se preparó la modificación de la Ley Hipotecaria¹² para, en palabras del Ministerio de Economía, “dotar a este mercado de instrumentos para ampliar las posibilidades de elección de las familias” (Galindo, 2006b: 23), mediante la ampliación de los productos hipotecarios. Estos cambios se preparaban para la crisis estableciendo un marco de mayor “flexibilidad” que se manifestaría, entre otras cosas, en la reducción de los gastos notariales y registrales, y de las comisiones. Unas modificaciones que según ADICAE (Asociación de Consumidores de Bancos y Cajas) beneficiaba exclusivamente a las entidades financieras (Doncel, 2007b).

A continuación se analiza el proceso de financiarización de la economía española y su vinculación con el mundo inmobiliario. Para ello se parte de las investigaciones impulsadas por José Manuel Naredo para averiguar el balance nacional de la economía española (en términos monetarios), a fin de informar sobre los componentes patrimoniales. Cabe destacar que la dimensión patrimonial ha quedado sistemáticamente al margen de la mayoría de los marcos analíticos habituales de la economía, cosa que permite desviar la atención respecto de las lógicas financiero-inmobiliarias que han constituido la principal dimensión del capital en tiempos recientes.

La economía española es un claro ejemplo de las economías financiarizadas del planeta. Así, entre 1984 y 2007, el universo financiero se expandió mucho más rápidamente que la llamada “economía real” o productiva de la que nos informan los valores agregados expresados en el PIB. Así, la dimensión de los activos (financieros y no financieros) presentaba un peso muy superior a las variables de flujo (renta o Formación Bruta de Capital Fijo). El PIB pasó de 153 mil millones de euros en 1984 a 1.050 mil millones de euros en 2007, multiplicándose por 6,85, cuando la inflación había sido del 188,77%. Mientras que, por otro lado, los activos no financieros inmuebles pasaron de 531,48 mil millones de euros (3,47 veces el PIB) en 1984 a

12 Esta ley se aprobó definitivamente en diciembre de 2007 en plena crisis financiera debido al boom inmobiliario e hipotecario. Se trata de la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y Otras Normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria (BOE núm. 294 de 08/12/2007).

8.371,9 mil millones de euros en 2007 (7,97 veces el PIB) en 2007, multiplicándose por 15,75 durante este periodo. Un incremento que se debe al auge constructor y los precios de los inmuebles: la locura del capitalismo del ladrillo español (tabla 4).

Según estos cálculos, tendríamos que la riqueza nacional (patrimonio neto) se habría multiplicado por 14,7 entre 1984 y 2007, pasando de 0,6 billones de euros en 1984 a 9 billones de euros en 2007. Una particularidad de este incremento, tal como nos dicen Naredo, Carpintero y Marcos es que “se ha apoyado –hasta un 66 por 100– en las importantes revalorizaciones de los activos, dejando el tercio restante del incremento por el aumento del stock de riqueza” (2008: 214). Es decir, se ha sustentado en las expectativas de revender para obtener plusvalías que ha sido lo que ha marcado las reglas de valoración de estos activos, es decir la especulación como eje central del capitalismo hispano. A partir de 2006, como síntoma del enfriamiento del ciclo expansivo inmobiliario, los activos financieros y los activos no financieros inmuebles –que desde 2002, tras la crisis de las “punto com”, habían sido prácticamente idénticos– se empiezan a separar, siguiendo una tendencia al alza en financieros, mientras que los inmuebles ralentizaban su dinamismo (Naredo et al., 2008).

Tabla 4

Balance de la economía española, 1984-2007 (mil millones de euros)

	1984	1990	1995	2000	2007
PIB	153,4	301,4	447,2	630,3	1.050,7
FBCF (Formación Bruta de Capital Fijo)	28,7	73,7	96,3	162,8	326,4
Activos no financieros (no inmobiliarios)	114,2	303,0	513,8	716,1	1.465,6
Activos no financieros (inmobiliarios)	531,5	1.583,6	2.156,2	3.200,3	8.371,9
Activos financieros	603,5	1.302,9	2.114,7	4.009,6	8.992,6
Pasivos	632,2	1.316,3	2.207,5	4.167,9	9.735,9
Patrimonio Neto	617,0	1.873,2	2.577,2	3.758,1	9.094,2

Fuente: elaboración propia a partir de Naredo y Carpintero (2002); Naredo et al. (2005); Naredo et al. (2008).

Una dimensión que ha despertado notablemente ha sido la de los activos financieros, que han mostrado diferentes “comportamientos” a lo largo de los años analizados que corresponden con la inserción del Estado en la UE y el auge del negocio inmobiliario y conversión del territorio español en la segunda residencia de las élites

y clases medias de los países centrales de la UE. Los activos financieros (acciones, participaciones, etc.) pasaron de 604 mil millones de euros en 1984 (3,9 veces el PIB) a 8.992 mil millones de euros en 2007 (8,5 veces el PIB), multiplicándose por 14,89 veces a lo largo del periodo 1984-2007.

Entre 1984 y 1995 los activos financieros y los activos no financieros inmuebles evolucionaron de forma paralela. Pero la fuerte expansión de los mercados bursátiles mundiales se reflejó en el mercado bursátil español a mediados de los 1990 –después de las fiestas de 1992, con la privatización de las grandes empresas públicas y la consolidación de las grandes entidades financieras–, incrementándose el valor medio anual de los activos financieros por encima de las revalorizaciones inmobiliarias. En la década de los 1990 los activos financieros se expandieron a unas tasas anuales superiores a los inmuebles (tabla 5). Tal como Óscar Carpintero apuntaba, España aparecía entre 1985 y 2000 como un “país record entre los de la OCDE, tanto en revalorizaciones inmobiliarias como bursátiles” (2005: 515). En 2000, los activos financieros sumaban 4 mil millones de euros (6,7 veces el PIB español) y eran superiores a los activos inmobiliarios, pero a partir de entonces, la incitación a la inversión inmobiliaria y la creación de una potente burbuja inmobiliaria hicieron que las tasas de incremento del valor de los activos inmuebles fueran superiores a las de los financieros.

Tabla 5

Financiarización de la economía española, 1984-2007 (tasa de incremento anual)

	1984-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2007
PIB	12,04%	7,59%	8,33%	7,72%	7,70%
FBCF (Formación Bruta de Capital Fijo)	17,89%	3,63%	13,20%	10,62%	11,46%
Activos no financieros (no inmobiliarios)	25,34%	6,23%	7,01%	10,68%	11,99%
Activos no financieros (inmobiliarios)	22,79%	7,02%	6,61%	16,04%	12,52%
Activos financieros	14,86%	10,02%	13,01%	10,13%	16,06%
Pasivos	15,00%	9,85%	13,09%	10,47%	16,76%
Patrimonio Neto	23,25%	6,79%	6,34%	15,04%	11,53%

Fuente: elaboración propia a partir de Carpintero (2005); Naredo y Carpintero (2002); Naredo et al. (2005); Naredo et al. (2008).

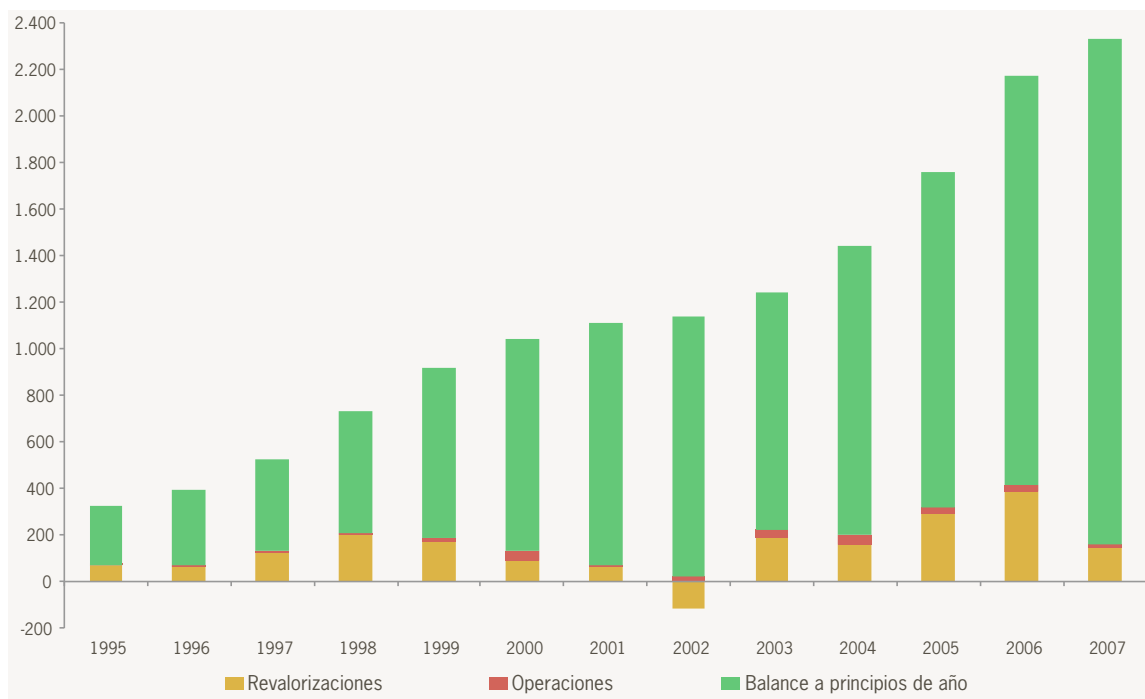
Después del ciclo expansivo que llegó hasta el 2000, que coincidió con la expansión de los valores de la Nueva Economía, la caída de esos valores se refleja en el descenso de las revalorizaciones de los activos financieros que pasaron de 171,8 mil millones de euros en 1999 a de 89,1 mil millones de euros el 2000 (gráfico 11). La crisis bursátil mundial se comenzó a recuperar tímidamente en 2001, pero sobre todo tras los atentados del 11-S de 2001 en EE.UU. se agudizó la crisis financiera y bursátil mundial haciendo que las valorizaciones de los activos financieros españoles se situasen en el año 2002 en torno a un valor negativo de 116 mil millones de euros (gráfico 11). Sin embargo, tal y como apuntaba Naredo (2002) aquella crisis bursátil tenía otras razones que la de la pérdida de confianza a raíz del 11-S y la crisis, en todo caso, fue empleada para justificar la posterior intervención pública por parte de las autoridades monetarias.

Así, podemos decir de acuerdo con Naredo que “los atentados del pasado 11 de septiembre, que tiraron por tierra el más emblemático centro de finanzas mundiales, fueron como anillo al dedo para soslayar las responsabilidades que tienen en la presente crisis los gestores y artífices del sistema financiero internacional. El “terrorismo internacional” pasó a erigirse ante la opinión pública como el principal responsable de la crisis, al socavar la confianza, olvidándose que ésta venía de antes y que, al fin y al cabo, las políticas que propiciaron los episodios del 11 de septiembre quizá contribuyan más eficientemente a paliar, haciéndola más benigna de lo que hubiera sido en ausencia de tales acontecimientos [...]. El valor de las acciones de las empresas no financieras, que en 1991 representaba 81% de su patrimonio neto, pasó a representar el 114% en 1995 y el 195% en 1999. Estos datos superan ampliamente, no solo el valor medio de la ratio en cuestión (coeficiente de Tobin) para EE.UU. (cifrado para la media del siglo XX en el 65%), sino también de los máximos históricos anteriores (logrados, por ejemplo, en 1929 (130%) y en 1962 (120%), en la fase final de los auges bursátiles correspondientes). El hecho de que el valor de las cotizaciones bursátiles de las empresas llegara casi a duplicar el valor del patrimonio neto que las apoyaba apuntó un desfase sin precedentes que presagiaba una “corrección” a la baja de gran intensidad, “corrección” que se inició en la segunda mitad del año 2000” (2002: 203).

El valor de las acciones y otras participaciones a finales de 2002 fue de 1.020 mil millones de euros, frente a los 1.112 mil millones de euros a finales de 2001; y en el mismo periodo los activos inmuebles pasaron de una valoración de 3.690 mil millones de euros a finales de 2001 a 4.269 mil millones de euros a finales de 2002. Así pues, la configuración de la burbuja inmobiliaria estaba estrechamente relacionada con la fuga de capitales desde el “medio ambiente financiero” hacia el “medio ambiente inmobiliario” que debía asegurar las pertinentes tasas de revalorización. Para ello se requería la cooperación de las administraciones públicas mediante la articulación de las políticas neoliberales que lo hicieran factible (p.ej. ley del suelo, ley hipotecaria, privilegios fiscales a las clases propietarias, etc.).

Gráfico 11

Evolución del valor de los activos financieros correspondientes a las acciones y otras participaciones, 1995-2007 (mil millones de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de Naredo et al. (2008: 124-128).

Un estímulo del negocio inmobiliario prioritario fue el relacionado con las devaluaciones de los tipos de interés del dinero por parte de los bancos centrales, con la intervención destacada de la Reserva Federal de EE.UU. post 11-S para evitar el

peligro deflacionario que podría derivarse de un crack bursátil, en unos momentos de crecientes gastos públicos derivados de su política exterior “guerrera”. Una devaluación que el Banco Central Europeo adoptó, aprovechando la debilidad del dólar (Fernández-Durán, 2003a). Así, entre 2002 y 2003, el tipo de interés de las principales monedas eran de: yen, 0%; dólar, 1%, y euro, 2%. Todo ello propició que hubiera una enorme liquidez a escala planetaria. Una “corriente en chorro” de dinero (y crédito) que otorgaba una enorme capacidad de endeudamiento y poder de compra, y que debido a la incertidumbre bursátil se colocaba preferentemente en el “ladrillo”. La revista *The Economist* del 18/06/2005 definió la burbuja financiero-inmobiliaria global como el mayor proceso especulativo de la historia, destacando el papel que jugaba la pieza española en el ciclo financiero-inmobiliario global.

El sector inmobiliario se consolidó como la opción alternativa más viable para la acumulación y reproducción del capital, convirtiéndose en la estrella del capitalismo financiero (Fernández-Durán, 2006a). En el caso español los activos no financieros suponían más de la mitad del total de los activos, cosa que no ocurría en la mayoría de economías del entorno europeo. Además, la economía española era de las que ha experimentado una mayor tasa de expansión de su patrimonio neto, lo que estaba muy ligado al boom inmobiliario (Naredo et al., 2007; Naredo et al., 2008). No obstante, cabe tener en cuenta que los resultados de la riqueza nacional (patrimonio neto) y en concreto el valor de los stocks de viviendas, no son más que unos valores teóricos que solamente se registra bajo la condición que no se ponga masivamente a la venta, cosa que acarrearía el colapso de los valores (Naredo et al., 2007).

Por otra parte, mientras que la estrategia de entender la vivienda como una inversión donde depositar los ahorros y además conseguir su expansión vía sucesivas revalorizaciones de precios corría el riesgo de desinflarse, las deudas contraídas no se desinflaban sino que se conservaban hasta su cancelación (Naredo et al., 2007). Es decir, mientras que el valor de las viviendas era líquido (o gaseoso), las deudas contraídas por las familias eran tremendamente sólidas. Así, el efecto riqueza que estimuló la demanda agregada fue alimentada por la situación de expansión continuada del precio de los inmuebles; pero cuando el ciclo se alteró ese efecto riqueza se convirtió, tal como se había alertado, en “efecto pobreza”, desplazándose a una enorme velocidad desde la economía financiera a la denominada economía real, con

la ruptura de la demanda agregada y por tanto del consumo y del crecimiento económico, desembocando en una situación de derrumbe social (López y Rodríguez, 2010).

3.5.

EL TSUNAMI URBANIZADOR ACOMPAÑADO DE UN TSUNAMI DE MEGAINFRAESTRUCTURAS (CON SELLO EUROPEO)

La transformación territorial (y socioeconómica) española fue alimentada, en gran parte, por los fondos estructurales europeos que financiaron la expansión de las infraestructuras en todo el territorio español. Entre las infraestructuras, destacaron las de transporte: vías rápidas de transporte motorizado, puertos y aeropuertos, tren de alta velocidad, etc. Éstas han tenido como principal objetivo conectar el territorio español con el espacio (comercial) europeo, a fin de reforzar lazos territoriales y acelerar la circulación de mercancías, personas y capital. Lo que se ha definido como “cohesión territorial”, el proceso de compresión espacio-temporal, ha sido una de las piezas centrales del capitalismo europeo. Según Gómez-Blázquez (2005b) el año 1986 había en el territorio español: 1.784 km de autopistas de peaje; 584,1 km de autovías y autopistas libres de pago; metro en Barcelona, Bilbao y Madrid, y ningún tramo de tren de alta velocidad. Al cabo de veinte años, la situación había dado un vuelco espectacular y en 2005 ya había: 2.500 km de autopistas de peaje; 7.500 km de autopistas y autovías libres de pago; y 1.031 km de tren de alta velocidad (corredores Madrid-Andalucía, Madrid-Cataluña, y hacia otras ciudades españolas). A pesar de ello, desde el poder se seguía con la canción del “subdesarrollo” español en materia de infraestructuras.

En esa línea, el Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero (PSOE) presentó en 2005 el PEIT (Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte)¹³ con una inversión prevista de 248,8 mil millones de euros que deberían gastar en: ferrocarril (43,7%); carreteras (25,23%); transporte urbano y metropolitano (13,07%); puertos

13 Ver [PEIT CEDEX](#) (junio de 2007).

y marítimo (9,43%); aéreo (6,31%); transporte intermodal (1,45%); e investigación, desarrollo e innovación (0,82%). La financiación del PEIT se tenía que cubrir en un 60% por parte del Estado, mientras que el 40% restante sería financiado extrapresupuestariamente, lo que significa que se debería financiar con participación privada (pero con aval estatal) o a través de entes parapúblicos (p. ej. Adif, Aena, Puertos del Estado y Sociedad de Infraestructuras de Transportes Terrestres) (Fernández-Durán, 2006a).

Entre otras actuaciones, el PEIT contemplaba: la construcción de 6.000 nuevos km de autopistas, la construcción de 9.000 km. de líneas de tren de alta velocidad que deberían estar terminados en 2008 (para entonces plantearse la mejora de los servicios existentes o reapertura de nuevos tramos ferroviarios no de alta velocidad), la construcción de nuevos puertos (p.ej. La Granadilla en Tenerife) y ampliaciones de los existentes (p.ej. Barcelona, Valencia, Bilbao, Algeciras, Tarragona, Guipúzcoa, etc.) para hacer frente a unos crecientes tráfico de mercancías, la construcción de nuevos aeropuertos (Burgos, Huesca, Murcia y Castellón) y el de iniciativa privada “Don Quijote” en Ciudad Real¹⁴. En referencia a este último aeropuerto, Miguel Ángel García Vega escribía que “si fallan los desarrollos previstos, como está sucediendo con el proyecto urbanístico de Polaris en Alhama (Murcia), toda esta arquitectura puede empezar a derrumbarse”¹⁵ (2006: VIII).

En un análisis sintético del PEIT, Paco Segura (2005) expone como los impactos ecológicos que se deriven de la aplicación de este plan serán desmesurados tanto por la transformación territorial, la fractura de ecosistemas (con el riesgo de pérdida de biodiversidad), como por el aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). Incluso, “en cuanto a la fragmentación de los ecosistemas se pretende identificar los” ámbitos territoriales sensibles “particularmente frágiles a los impac-

14 En su accionariado participaban: Universidad de Castilla-La Mancha, Caja Castilla-La Mancha, Caja el Monte, Grupo El Pozo, Iberdrola e Isoluz Wat (García Vega, 2006).

15 En el municipio de Alhama (Murcia) –17.400 habitantes– se pretendía modificar el PGOU para permitir la construcción de 60.000 viviendas y ocho campos de golf. Entre los proyectos se encontraba la urbanización promovida por la empresa Polaris World que pretendía levantar el Complejo Condado de Alhama (centros de vacaciones, 3 campos de golf y 19.200 apartamentos y villas). El PGOU no se aprobó debido a que la concejala Teresa Rodríguez (PP) votó en contra, rompiendo la disciplina de partido, junto con el PSOE e IU (Izquierda Unida) (Calleja, 2005). Polaris World, para ganarse la simpatía de los vecinos de Alhama, sufragó el coste de los libros de texto de los escolares del pueblo (180 euros/alumno) (González-Cabezas, 2006).

tos del transporte en 2008, y elaborar programas específicos de actuación a partir de 2012, una vez que se hayan construido casi todas las infraestructuras lineales de alta capacidad previstas [...] las infraestructuras proyectadas pueden afectar a 327 espacios protegidos-ZEPA y LIC”¹⁶ (Segura, 2005: 25). Es decir, primero se tendrían que extender las infraestructuras por el territorio para luego elaborar programas para reducir o mitigar el daño que ya hayan provocado dichas infraestructuras. El cambio de ciclo a partir de agosto de 2007, con una ralentización en el sector de la construcción, hizo que desde el gobierno español, en concreto la ministra de Fomento (la socialista Magdalena Álvarez), se anunciase la aceleración de las inversiones en megainfraestructuras como medida anti cíclica con la construcción de 1.500 km de autovías y 1.200 km de tren de alta velocidad que deberían entrar en servicio en 2012 (Recuero, 2008).

3.6.

LA OLIGARQUÍA DEL LADRILLO SE HACE TRANSNACIONAL

La fuerte inversión pública en infraestructuras caldeada por las ayudas europeas, los booms inmobiliarios y las políticas neoliberales pro-expansión urbana, además de la existencia de un marco regulatorio extremadamente laxo en cuanto al mercado hipotecario, permitió la consolidación de grandes gigantes empresariales de la construcción y promoción inmobiliaria (p.ej. ACS, FCC, Sacyr Vallehermoso, Acciona, Ferrovial, Metrovacesa, NECSO, OHL, etc.)¹⁷. Cabe tener en cuenta que muchas de las grandes corporaciones de la construcción y promoción inmobiliaria crecieron durante la dictadura franquista, cuando se encargaron de la reconstrucción de las ciudades más castigadas por la guerra y luego de la construcción desenfrenada en los denominados años del “desarrollismo”. Así pues, su origen radica fundamentalmente en las buenas relaciones políticas que los miembros de esta oligarquía man-

16 ZEPA (Zona de Especial Protección para las Aves) y LIC (Lugar de Interés Comunitario).

17 Muchas de las grandes corporaciones de la construcción y promoción inmobiliaria crecieron durante la Dictadura franquista, cuando se encargaron de la reconstrucción de las ciudades más castigadas por la guerra y luego de la construcción desenfrenada de los denominados años del “desarrollismo”. Así pues, su origen radica fundamentalmente en las buenas relaciones políticas que los miembros de esta oligarquía mantenían con el régimen fascista (Llordés, 2003; Naredo y Montiel, 2011).

tenían con el régimen fascista. De todas maneras, cabe insistir en que no solamente los herederos corporativos del fascismo han sido los grandes beneficiarios, sino que al calor del régimen democrático también se han creado auténticos gigantes empresariales (Llordés, 2003; Naredo y Montiel, 2011).

Estas grandes empresas han resultado extraordinariamente beneficiadas de los fondos de la UE, que en buena parte se han destinado a la construcción de infraestructuras de transporte –pero también de otras infraestructuras y equipamientos, desde desaladoras a hospitales–. El panorama empresarial en el sector de la construcción se fue concentrando. De esta manera, si a mediados de los años 1980 había unas 22 grandes empresas constructoras, a mediados de los 2000 se habían concentrado en seis –ACS, FCC, Ferrovial, Acciona, OHL y Sacyr-Vallehermoso– que en 2003 facturaron unos 30,2 mil millones de euros (un 25% de los ingresos de todas las empresas constructoras españolas). Además, de manera paralela al proceso de concentración, a partir de 1992, el capital de la construcción inició su expansión internacional¹⁸ y el 2005, siete de las once mayores constructoras del mundo ya eran españolas. Posteriormente, esas corporaciones se expandieron hacia otros sectores, muy especialmente el eléctrico y los servicios, fundamentalmente para diversificar riesgos a la vista de un cercano enfriamiento del ciclo inmobiliario y constructor (Calderón, 2002).

Cabe advertir que estos grupos empresariales se diversificaron transectorialmente, aprovechando los procesos de privatización de muchos servicios públicos urbanos y de transporte (p.ej. residuos, agua, aeropuertos, etc.). Así se acentuaba el hecho de que el apartado de la “construcción-promoción” propiamente dicha representaba paulatinamente un menor peso en sus cuentas de resultados (Gómez-Blázquez, 2005b). De esta manera, sus márgenes de beneficios se correspondían en 2005 con: un 10% para servicios¹⁹, cerca de un 70% para las concesiones, y un 20% del negocio inmobiliario. En la tabla 6 se puede ver la distribución de los ingresos en el caso de las seis grandes constructoras, en los que de cada día más, los servicios

18 Para la historia de la internacionalización de dos grupos (FCC y Dragados), véase Torres (2009).

19 La familia Entrecanales de Acciona invirtió en la compañía de telefonía móvil Airtel (6,7%) que terminó en manos de la británica Vodafone, la venta de estas acciones les dio unas plusvalías de 2,3 mil millones de euros (seis veces más de lo que invirtieron), a lo que José María Entrecanales (presidente) decía: “Entrar en Airtel fue una decisión excelente..., pero salir fue todavía mejor” (Gómez, 2005c: 40).

ganan una creciente importancia (p.ej. limpieza urbana, abastecimiento de agua, depuradoras, desaladoras, residuos, gestión aeroportuaria, etc.).

Tabla 6

Composición de los ingresos de las grandes constructoras españolas, 2004

ACS (Presidente: Florentino Pérez)		Acciona (Presidente: José M. Entrecanales)	
Servicios Urbanos	21,1%	Energía	8,10%
Servicios Industriales	31,6%	Servicios	23,50%
Construcción	47,3%	Infraestructuras	66%
-	-	Otros	2,40%
Ventas (millones de euros)	10.961	Ventas (millones de euros)	4.046
Sacyr Vallehermoso (SyV) (Presidente: Luís Fernando Del Rivero)		Ferrovial (Presidente: Rafael Del Pino)	
Negocio patrimonial	5,10%	Infraestructuras	8%
Infraestructuras	8,70%	Construcción	48%
Inmobiliaria	28,90%	Inmobiliaria	10%
Construcción	55,20%	Servicios	33%
Servicios	2,20%	-	-
Ventas (millones de euros)	3.703	Ventas (millones de euros)	7.268
FCC (Presidente: Esther Koplowitz)		OHL (Presidente: Juan Miguel Villar Mir)	
Cemento	14%	Concesiones	7,50%
Construcción	49%	Construcción nacional	61,10%
Torre Picasso	0,3%	Construcción internacional	21,90%
Otros activos	37%	Servicios	9,50%
Ventas (millones de euros)	6.285,9	Ventas (millones de euros)	2.230,50

Fuente: Gómez-Blázquez (2005d: 6).

El mapa de las empresas inmobiliarias y constructoras ha recibido un fuerte impulso, también por el comportamiento de la Bolsa en los últimos años, en la que estas compañías han protagonizado en cierta medida –y debido a la explosión urbano-inmobiliaria– las escaladas de los valores bursátiles que al mismo tiempo ha alimentado la expansión de los llamados “señores del ladrillo” (p.ej. Juan Miguel Villar Mir, Florentino Pérez, José Manuel Entrecanales, Esther Koplowitz, Rafael

del Pino, Luís del Rivero, etc.)²⁰. Unos señores (y señoras) que protagonizan luchas permanentes entre sus intereses para ver “quién se come a quién”. De esta manera, por ejemplo, en 2003 la familia Entrecanales, dueña de la constructora Acciona, se intentó tragar parte de FCC. Así, Acciona al adquirir el 15% de FCC, se convirtió, sin permiso de Koplowitz, en la segunda accionista de la constructora (Galindo, 2005b: 40). Otro caso similar fue la llamada “guerra” por hacerse con el control de Metrovacesa²¹ entre el presidente, Joaquín Rivero, junto con el accionista (y propietario del Valencia Club de Fútbol), Bautista Soler, frente la OPA que había lanzado el principal accionista de la empresa, la familia Sanahuja (Galindo y De Barrón, 2006).

Al mapa de la construcción de las empresas “tradicionales” se le añadieron nuevos linajes que se forjaron durante los años de euforia inmobiliaria (y corrupción urbanística) y que han encontrado su “tesoro”, sobre todo, en las CC.AA. donde más intenso ha sido el tsunami urbanizador. Entre los nuevos “señores del ladrillo” se pueden destacar: Pedro García Meroño, que después de estar unos años en Miami se unió el 2001 a Facundo Armero, fundando Polaris World y en tan solo cuatro años había facturado 500 millones de euros al año y poseía una cartera de suelo de 4.000 hectáreas; Fernando Martín (ex presidente del Real Madrid) y propietario del grupo Martinsa, con unos ingresos de 145 millones de euros en 2005 y una cartera de 700 hectáreas; Enrique Bañuelos del grupo valenciano Astroc que construyó, gracias a 37 PAI (Plan de Actuación Integrada), unas 50 mil viviendas y contaba con una cartera de 600 hectáreas sobre todo en Valencia, además de cotizar en la Bolsa (valorada en 1.600 millones de euros); Jesús Ger de la compañía Marina d’Or, que levantó el complejo turístico residencial *Marina d’Or, Ciudad de Vacaciones* en Oropesa de Mar y Cabanes (Castellón); y el polémico Francisco Hernando, “El Pocero”, pro-

20 Los “señores del ladrillo” españoles ya ocupaban posiciones en la lista de las personas más ricas del planeta elaborada por la revista Forbes de 2007. En el ranking mundial se encontraban: Rafael del Pino de Ferrovial (núm. 79), 8.600 millones \$; Enrique Bañuelos de Astroc (núm. 95), 7.700 millones \$; Esther Koplowitz de FCC (núm. 137), 5.600 millones \$; Alicia Koplowitz (núm. 158), 5.000 millones de \$; Luis Portillo de Immocaral (núm. 237), 3.700 millones \$; Manuel Jove de Fadesa (núm. 249), 3.500 millones \$; Luis del Rivero de Sacyr Vallehermoso (núm. 407), 2.300 millones \$; J.M. Loureda de Sacyr Vallehermoso (núm. 407), 2.300 millones \$; Florentino Pérez de ACS (núm. 538), 1.900 millones de euros; J.M. Aristrain (núm. 557), 1.800 millones \$; Joaquín Rivero de Metrovacesa (núm. 583), 1.700 millones \$; Manuel Manrique de Sacyr Vallehermoso (núm. 618), 1.600 millones \$; Bautista Soler de Metrovacesa (núm. 717), 1.400 millones \$ (Romero, A., 2007).

21 El accionariado de Metrovacesa estaba compuesto (mayo 2006) por: J. Rivero (6,7%), Bancaja (6%), Bautista Soler (5,4%), CAM (3,9%), Caja Castilla-La Mancha (3%), Caja Sur, Caja Burgos, Caja General Granada (3%), Sacresa-Familia Sanahuja (24,3%), otros accionistas –bolsa– (47,8%).

pietario de ONDE 2000, que levantó 13.500 viviendas en Seseña (Toledo). Muchos de estos “nuevos señores del ladrillo” han estado vinculados a presuntos casos de corrupción y/o tratos de favor, y casi todos ellos ligados de alguna u otra manera al Partido Popular (Mars y del Arco, 2006).

Pero cabe advertir que la cultura del “pelotazo inmobiliario” y el “virus” de la corrupción no era patrimonio estricto de ese partido político sino que se extendía prácticamente por todos los partidos políticos. Así, solamente por poner algunos ejemplos, Izquierda Unida denunció al fiscal anticorrupción la a urbanización “Residencial Francisco Hernando” –de 13,5 mil viviendas– llevada a cabo Francisco Hernando, “Paco El Pocero” en Seseña (Toledo), una población de 9,3 mil habitantes, y en la que estarían implicados el PP y el PSOE; por otra parte Coalición Canaria, PP y PSOE estaban implicados en casos de corrupción en Telde en Gran Canaria y en Santa Cruz de Tenerife; o el PSOE vinculado a otro caso en Ciempozuelos (Madrid); etc.²² (Mercado, 2006a; Méndez et al., 2006; Hernández, 2006; Mercado, 2006b; Mercado, 2006c; Iglesias, 2007).

Además, las grandes operaciones inmobiliarias y los grandes “señores del ladrillo” no aparecían solamente en aquellos espacios que a falta de estrategias de acumulación, habían optado por la vía inmobiliaria, sino todo lo contrario. Incluso en las zonas urbano metropolitanas, la vía inmobiliaria se articuló poderosamente, apareciendo o consolidándose grandes capitales. En la zona mediterránea el capital inmobiliario-constructor tuvo una especial relevancia, y no solamente en las zonas turísticas del litoral. Así, el papel de la burguesía catalana como modelo de capitalista schumpeteriano quedaba relegada por esa otro modelo más cercano al del capitalista-depredador (García Fàbrega, 2014).

Hay que tener en cuenta que el periodo de euforia económica desatado en la segunda mitad de los 1990 estaba muy vinculado al proceso de globalización del capital transnacional español que acudió preferentemente a América Latina (Guillén,

22 Las prácticas opacas se manifestaban no solamente en el suelo, sino que también se producían en el terreno bursátil. Así, por ejemplo, Fernando Martín –presidente de la inmobiliaria Martinsa y ex presidente del Real Madrid– era investigado por la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) por la OPA lanzada a la compañía inmobiliaria gallega FADESA, para averiguar si había tenido información privilegiada (Gómez, M., 2006a).

2006). Las constructoras e inmobiliarias españolas, después de protagonizar una fuerte expansión en territorio español, iniciaron –gracias a la capitalización hecha a través de la obra pública, booms inmobiliarios y participación en bolsa– su expansión mundial, que en un 60% se dirigía hacia otros estados miembros de la UE y en un 23% a países latinoamericanos. Así, por ejemplo, en 2006 entre los 10 mayores gestores de infraestructuras mundiales, 6 eran españoles. Ilustra el caso que en ese año Cintra explotaba la autopista 402 ERT en Toronto; Sacyr Vallehermoso conseguía la concesión de la autopista Los Lagos en Chile; Abertis explotaba la autopista A29 Neige en Francia; FCC construyó el estadio de fútbol Allianz en Múnich; OHL construía la red viaria de alta velocidad en Turquía; ACS alcanzaba la concesión de la autopista Platinum Corridor en Sudáfrica; Acciona había construido el puente Ting-Kaw en Hong Kong; y Ferrovial gestionaba el aeropuerto de Sídney en Australia (Fernández, 2007).

Tabla 7

Distribución geográfica de la facturación de las grandes constructoras e inmobiliarias españolas, primer semestre de 2006

	España		Extranjero		Total
	Millones de euros	Porcentaje	Millones de euros	Porcentaje	Millones de euros
ACS	5.708	83,99 %	1.088	16,01 %	6.796
Ferrovial	2.695	51,39 %	2.549	48,61 %	5.244
FCC	3.484	87,94 %	478	12,06 %	3.962
Acciona	2.497	86,97 %	374	13,03 %	2.871
SyV	1.750	80,31 %	429	19,69 %	2.179
OHL	938	67,00 %	462	33,00 %	1.400
Abertis	180	19,63 %	737	80,37 %	917
Cintra	126	32,56 %	261	67,44 %	387
Total	17.978	73,81 %	6.378	26,19 %	24.356

Fuente: Fernández (2007).

En pleno auge financiero-inmobiliario mundial, durante el primer semestre de 2006, las grandes constructoras e inmobiliarias españolas facturaron 24,3 mil millones de euros, de los cuales poco más de una cuarta parte se había facturado en el extranjero (tabla 7). No obstante, cabe destacar el hecho que Ferrovial, Cintra y

Abertis habían facturado entre un 48,6% y un 80,3% de su negocio fuera del Estado. Lo ingresos en el extranjero de estas tres empresas sumaban conjuntamente 3,5 mil millones de euros, lo que significaba el 55,6% de todo lo facturado en el extranjero por estas ocho empresas

En poco tiempo los grupos constructores e inmobiliarios españoles se habían situado a la cabeza de la industria inmobiliaria y constructora mundial, siendo una auténtica anomalía respecto el resto de sectores en los que las grandes corporaciones españolas no ocupaban lugares tan destacados (Fernández-Durán, 2006). La estrategia de expansión de estas empresas se fundamentó principalmente por la compra de empresas preexistentes –o la constitución de consorcios internacionales– en los países donde se desplazaban. En junio de 2006, por ejemplo, Ferrovial compró la británica BAA, convirtiéndose en el mayor gestor de aeropuertos del Reino Unido con los de Heathrow, Gatwick, Edimburgo, Aberdeen y Southampton. Otra empresa a destacar, especialmente por su elevada facturación en el extranjero (80,37%), era Abertis (propiedad del grupo ACS y La Caixa), convertida en la mayor concesionaria de autopistas del mundo, y que extendió su negocio a la gestión aeroportuaria, telecomunicaciones, aparcamientos y logística. En 2006, Abertis estaba presente en 16 países, adquirió el operador británico de aeropuertos TBI y se adjudicó la privatización de las autopistas francesas de Sanef (Pérez, 2006a). La última frontera para la expansión de estos grandes grupos empresariales estaba en los nuevos estados miembros de la UE tras su ampliación (UE-27)²³. Así por ejemplo Acciona compró el grupo polaco Mostotal Warszawa, OHL el grupo checo ZPSV y Ferrovial la polaca Budimex (Fernández, 2007).

Las grandes inmobiliarias (Urbis, Fadesa, Colonial, Metrovacesa, Inmocaral, Sacyr Vallehermoso) también iniciaron su transnacionalización en la segunda mitad de la década de los 2000, en gran medida en base a la compra de otras empresas. Por ejemplo, en 2005 Metrovacesa adquirió la inmobiliaria francesa Gecisa y Fa-

23 Estas corporaciones también han penetrado en el competitivo mercado de EE.UU. Sin embargo, en los EE.UU. estos empresarios se encuentran con la “molestia”, según J.J. Claveria García (Director de inversiones del fondo AC de Infraestructuras) que “los concursos fuera de España son a precio cerrado, aquí, una vez que se adjudica la obra en la mayor parte de los casos hay modificaciones” (Caballero y Lafraya, 2007: 60). Es decir, en el Estado español la práctica habitual es la de concursar con ofertas a la baja, con la seguridad de que posteriormente las administraciones públicas aportarán todo el dinero que la empresa concesionaria vaya añadiendo al presupuesto inicial.

desa compró el 70% de la también francesa Financière Riva Gauche. En España las inmobiliarias contaban, en palabras de Gómez-Blázquez, “con cuotas de mercado ridículas, en residencial, los mayores grupos no llegan a los dos dígitos de cuota cuando en las grandes del Reino Unido oscila entre el 40% y 50%, y en alquileres la situación es similar” (2005e: 5). En concreto, lo que expresaba la prensa económica era que los grupos empresariales inmobiliarios “españoles” tenían mucha pista por delante en el proceso de absorción de las empresas más pequeñas dentro del propio territorio del Estado.

Por otro lado, al calor de los booms inmobiliarios y de las grandes infraestructuras, aprovechando la revalorización de los activos inmobiliarios, se produjo un importante movimiento (compraventa) de bienes inmuebles por parte de las grandes empresas “españolas” (no constructoras). Así, por ejemplo, entre 2000 y 2004, BBVA, SCH, Telefónica y Endesa obtuvieron cerca de mil millones de euros en plusvalías por la venta de propiedades inmuebles. La venta de los bienes inmuebles, y gracias al trato de favor e información privilegiada que disponían estos monstruos empresariales, les permitió llevar a cabo nuevos proyectos edificatorios con las plusvalías obtenidas, como por ejemplo la *Ciudad SCH* del Banco SCH (9 edificios de oficinas, 22,1 hectáreas, 5600 plazas de aparcamiento y un campo de golf de 18 hoyos, de 400 millones de euros) o la *Ciudad de las Comunicaciones* de Telefónica (14 edificios, 19,1 hectáreas, 5300 plazas de aparcamiento, de 480 millones de euros) que les permitía redondear la jugada especulativa. No solo han sido las empresas con oficinas las que se han desprendido de ellas, aprovechando la tendencia alcista de su valor, sino que también lo han hecho las empresas de distribución (p.ej. Carrefour y Eroski) y las hoteleras (p.ej. NH ingresó en 2004 unos 224 millones de euros por la venta de propiedades inmuebles o Sol Meliá 11,5 millones de euros por la venta de un establecimiento) (Sánchez Silva, 2004)²⁴.

24 Entre las grandes operaciones de venta de inmuebles caben destacar: SCH (960 millones euros), BBVA (700 millones euros), Telefónica (696 millones euros), Endesa (430 millones euros), Axa (280 millones euros), IBM (280 millones euros), Unión Fenosa (210 millones euros) (Sánchez Silva, 2004).

3.7.

**TAMBORES DE FIN DE FIESTA:
DEL LADRILLO AL KILOVATIO**

Como ya se ha comentado, hacia finales de 2005 se rompió la tendencia de congelamiento de los tipos de interés, lo que ocupó un buen número de páginas de la prensa, alertando del contagio que podría suponer respecto del resto de actividades y, especialmente, en el capital financiero; sin olvidarse de anunciar las subidas de las cuotas hipotecarias a las que deberían hacer frente las familias hipotecadas que se estimaba que deberían pagar de media unos mil euros más cada año. Unos 1.000 euros que podrían tener un fuerte impacto en las familias hipotecadas que en 2006 ya destinaban entre poco más del 40% al pago de la cuota hipotecaria. El Banco de España, nada sospechoso de antisistémico, establecía que la vivienda en el Estado español estaba sobrevalorada entre un 24% y un 35% (Banco de España, 2005). Esa sobrevaloración podría arrastrar en caso de deshincharse (y en caso de seguir subiendo los tipos de interés) a muchas familias trabajadoras y múltiples sectores económicos. Jaime Caruana, gobernador del Banco de España, concluía que “inevitablemente tendremos que afrontar crisis financieras en el futuro” (2005: 32). A pesar de ello, todas las instituciones hacían como los avestruces, escondiendo la cabeza en el suelo.

El cambio de tendencia del capitalismo hispano queda registrado en la evolución de la Bolsa de Madrid, a partir del IBEX 35. Después del período crítico de principios de la década de los 2000, una tendencia alcista –en forma de sierra– a partir de finales del año 2002, pero que el 2006 fue constante (gráfico 12). La Bolsa española había subido desde enero hasta diciembre de 2006 en un 31,79%, lo que la hacía una de las más rentables del planeta (p.ej. Dow Jones Nueva York, +16,71%; Nasdaq Nueva York, +10,16%; Londres, +10,71%; París, +17,53; Frankfurt, +21,98%; Milán, +16,05%; Tokio, +6,92%; México, +47,92%; Brasil, +32,93%) (Jiménez y Rodríguez, 2006; Pérez, 2006b). A diferencia del boom bursátil de la segunda mitad de los años 1990, este boom bursátil español, al que acuden capitales especulativos internacionales, estaba alimentado por la burbuja inmobiliaria que engullía el territorio español y por la internacionalización del gran capital español. La expansión financiero-inmobiliaria, por tanto, no se daba solamente a ras de suelo, sino que tenía un

reflejo muy potente en el mercado de valores y más concretamente en las empresas relacionadas con el “ladrillo” (Romero, 2005). Efectivamente, a lo largo de 2005 y 2006 las constructoras e inmobiliarias –Metrovacesa, Sacyr Vallehermoso, ACS, FCC y Ferrovial–lideraron la lista del IBEX 35.

En mayo de 2007 se empezaban a dar ciertos movimientos a la baja en los valores bursátiles de las constructoras e inmobiliarias. Enrique Bañuelos (Astroc) perdía el control de la empresa que había constituido hacía pocos años. Bañuelos conservaba el 32,3% del capital, frente al 50,53% que sumaban Nozar, Rayet, Carmen Godia, Amancio Ortega (Inditex) y Caixa Galicia. A raíz de una declaración incorrecta de la capitalización de la compañía, el 5 de mayo de 2007, los valores de Astroc cayeron de 45 euros/acción a 14 euros/acción. Buscando explicaciones a la caída de los valores bursátiles de las constructoras e inmobiliarias españolas, los analistas, aferrados a teorías de la conspiración, culpabilizaron a la exageración de la prensa internacional sobre la burbuja inmobiliaria española (Barciela, 2007a; Olivares, 2007)

Gráfico 12

Evolución de la cotización de la Bolsa de Madrid a partir del IBEX 35, 1987-2007 (índice Base cotización 29/12/1989=3.000)



Fuente: elaboración propia a partir de [Boletín Estadístico del Banco de España](#).

La fuerte posición del “ladrillo” en el mercado de valores español, permitió ampliar la capitalización de las grandes empresas de la construcción e inmobiliarias, que se tradujo en su fuerte expansión a través de adquisiciones de otras empresas, tanto dentro como fuera del territorio español (p.ej. Ferrovial con la texana Webber) y tanto dentro como fuera del sector de la construcción e inmobiliario. Pero la carrera para salir y aposentarse en el extranjero, por parte de las sociedades constructoras e inmobiliarias, tenía que ver también con el hecho de que se empezaron a detectar los síntomas de lo que algunos denominaron como cambio de ciclo inmobiliario. Es decir, se le veían las orejas al lobo y se intuía que esa locura financiero-inmobiliaria española iba a terminar más pronto que tarde. Pero nadie estaba dispuesto a dejar pasar la oportunidad que brindaba el momento para obtener espectaculares plusvalías. En cualquier caso, se recurrió a la Bolsa para financiar su, hasta entonces, vigorosidad empresarial que se había alimentado, en buena medida, de la combinación de tipos de interés bajos y fácil acceso a medios de financiación.

La “virtualidad” del boom inmobiliario se fue traduciendo en el supuesto valor de las constructoras e inmobiliarias. Así por ejemplo las acciones de Metrovacesa se habían revalorizado un 150,49% entre los meses de enero y diciembre de 2006. El enorme poder de compra que obtuvieron los gigantes de la construcción, al tiempo que se intuía un “final de fiesta”, fue aprovechado para que a lo largo del 2006 se llevase a cabo un importante trasvase de capitales constructores e inmobiliarios hacia el sector de la energía. De esa manera, el *dinero financiero-inmobiliario* se fue transformando en *dinero financiero-energético*. Esta etapa ejemplifica, en cierta forma, el final de la “fiesta del ladrillo” y el inicio de la “fiesta energética” en la que se detectaban, también, fuertes elementos especulativos y en la que chocaron diferentes intereses de los espacios centrales de la UE con una coalición entre empresas y gobiernos, dando lugar a manifestaciones de “patriotismo empresarial”. El aumento del precio del petróleo ha repercutido también en el incremento del valor de las acciones de las empresas del sector energético.

A lo largo de 2006 las grandes constructoras e inmobiliarias españolas se fueron introduciendo en el sector energético, ya que ante el enfriamiento de la burbuja inmobiliaria debían expandirse geográfica y sectorialmente para ampliar sus beneficios. Además, la nueva era del “petróleo caro” se estimaba como una nueva oportu-

tunidad para los negocios energéticos y que podría aportar “interesantes” beneficios a las corporaciones implicadas, dando como resultado la alquimia que convertía el “ladrillo en eléctrico” (Jiménez, 2006).

Caben destacar las operaciones de ACS con participación en Unión Fenosa del 35% y en Iberdrola (10%), la compra por parte de Sacyr Vallehermoso de un 9,24% de Repsol, y muy especialmente la controvertida OPA de Endesa protagonizada en un primer momento por la compañía “catalana” Gas Natural (OPA autorizada el 3/02/2005) y luego por la alemana E.ON (OPA autorizada por la Comisión Europea el 25/04/2006). La “guerra de las OPA” para hacerse con Endesa iniciada el 2005 por parte de Gas Natural se “complicó”, y durante este período el boom del “ladrillo” se fue trasladando hacia el del “kilovatio”. En este nuevo “boom”, las constructoras ganaron posiciones con la adquisición y/o participación en el sector energético (Jiménez, 2006; Gómez-Blázquez, 2006). Esas operaciones dinamizaron las cotizaciones de Endesa, y en ese contexto la constructora Acciona adquirió en septiembre de 2006 el 10% de Endesa y en marzo de 2007 ya poseía el 21,03%²⁵ (Carcar, 2007). A finales de marzo de 2007 todavía había una fuerte pugna entre la alianza formada por la constructora española Acciona y la eléctrica italiana Enel y la alemana E.ON. Finalmente, el lunes 2 de abril de 2007, los representantes de E.ON (W. Bernotat), Acciona (J.M. Entrecañales) y Enel (F. Conti) cerraban las negociaciones y disputas por el control de Endesa, que finalmente se resolvieron con un pacto a tres bandas. Acciona y Enel presentaron la OPA sobre Endesa, después de que EON revocase la suya, y a cambio el grupo alemán adquiriría activos por valor de 10 mil millones de euros y anunciaba que se quedaba en territorio español con el objetivo de convertirse en uno de los grandes del sector energético español. El terremoto eléctrico se saldó finalmente con las bajas del que había sido su presidente Manuel Pizarro que luego pasó a las filas del PP, después de haber recibido 12 millones de euros por su cese, y también del presidente de la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores)

25 Detrás de todas estas operaciones se encuentra en gran medida el gigante bancario, BSCH de Emilio Botín, que cedió un crédito de 3,38 mil millones de euros a Acciona para la compra de las acciones de Endesa, 2,42 mil millones de euros a Sacyr Vallehermoso para la compra de las acciones de Repsol y financió la compra de las acciones a Unión Fenosa (además de la venta de las acciones de BSCH Unión Fenosa) de ACS (Segovia y Montaña, 2006).

que defendían la OPA de E.ON, ambos estrechamente vinculados al PP (Noceda, 2007)²⁶.

En julio de 2008, Gas Natural –participada por aquel entonces a partes iguales del 30% por Repsol YPF y La Caixa–, adquirió el 45,3% de Unión Fenosa a la constructora presidida por Florentino Pérez, al tiempo que lanzaba una OPA por el resto de la compañía. De esta manera, ACS se dotaba de mayor liquidez para afrontar sus deudas, al tiempo que pugnaba por hacerse con el control de Iberdrola (Carcar, 2008a; 2008b). En ese contexto ya de “final de fiesta”, el gigante petrolero ruso Lukoil, intentó hacerse con el 30% de la petrolera española Repsol YPF. Detrás de esa operación se perfilaba: por un lado, la caída de los accionistas de Repsol YPF, Sacyr Vallehermoso²⁷ –con una deuda de más de 18,5 mil millones de euros– y La Caixa, que se han visto inmersos en el remolino de la crisis financiero-inmobiliaria; y por otro, el ascenso del poder de los conglomerados corporativos rusos (Carcar, 2008c).

Tanto el caso de Endesa como el de Repsol pusieron de relieve las contradicciones de las élites político-empresariales españolas respecto del proceso de globalización neoliberal. Así pues, mientras se aplaudía, alentaba y ayudaba al capital español en el proceso adquisitivo en otros países –concretamente en América Latina–, cuando el mismo proceso afectaba a la adquisición de empresas españolas por parte de capitales extranjeros se desató un inusitado espíritu “patriótico” en defensa de los intereses “nacionales”.

Los “señores del ladrillo” (y de la banca) fueron trasladando la especulación desde el suelo al ámbito energético, especialmente las corporaciones eléctricas, resultando de nuevo la población de a pie cautiva del “casino inmobiliario” y luego “energético”. Los criterios únicos de dichas operaciones son los propios de la re-

26 El 2009, la italiana ENEL Energy Europe SRL –controlada por el gobierno italiano– se hizo con el 92% de las acciones de ENDESA, después de adquirir el 25% que hasta entonces tenía Acciona de la familia Entrecanales.

27 Luis del Rivero –Sacyr Vallehermoso– recibió un crédito de 5.175 millones de euros para hacerse con el 20% de Repsol YPF. Este crédito fue concedido por un consorcio de 42 entidades financieras encabezado por: BSCH, Citygroup, Clayton y Caja Madrid. Cabe destacar que el grupo inmobiliario recibió 350 millones de euros del ICO (Instituto de Crédito Oficial), lo que podría ser interpretado como un cierto apoyo gubernamental para favorecer la entrada del grupo español, en contra de la posible entrada de Lukoil en 2006 que ya pretendía hacerse con el 10% de Repsol (Segovia, 2008a).

producción ampliada del capital, en este caso en su dimensión financiera. Así lo exponían sus mismos responsables: “las constructoras somos actualmente el reflejo de nuestros principales accionistas, de nuestros socios de control, y éstos ya no son arquitectos o ingenieros. Son financieros como la familia March y su Corporación Financiera Alba, o los primos Alberto Cortina y Alberto Alcocer, ACS, o incluso en el presidente [Florentino] Pérez prima ese perfil sobre el académico de ingeniero. O como Juan Abelló y su sociedad Torreal en Sacyr Vallehermoso. O Ibersuizas y Cartera Deva en FCC. La búsqueda de una mayor rentabilidad por sus acciones prima sobre cualquier otra estrategia” (Gómez-Blázquez, 2006: 5).

3.8.

Y SE TERMINÓ LA “FIESTA”

El ascenso de múltiples casos de corrupción urbanística, las dificultades de acceder a la vivienda por parte de amplios grupos sociales y los abultados beneficios de los conglomerados financiero-inmobiliarios empezaron a ser cuestionados, particularmente con la articulación de diversas plataformas que se desplegaban territorialmente (p. ej. “Murcia no se vende”, “¡Abusos Urbanísticos No!”, “Salvem Mallorca”, etc.). La reacción social se fraguó en torno a la “Coordinadora Ciudadana por la Defensa del Territorio” de alcance estatal que denunciaban la dificultad de acceso a la vivienda²⁸ y la esquizofrenia constructiva y destructora del territorio (Fernández-Durán, 2006a).

Fruto de las quejas formuladas por diferentes colectivos, desde asociaciones de vecinos, grupos ecologistas o colectivos profesionales²⁹, en diciembre de 2006 llegaba al Estado español el asesor en temas de vivienda del Alto Comisionado para los derechos humanos de Naciones Unidas, Miloon Kothari. Era la primera vez que visitaba un estado de la UE, y presentó un informe sobre la situación de la vivienda en el Estado español en el que se decía que “en España las prácticas no éticas se han

28 En las manifestaciones para reclamar una vivienda digna (como por ejemplo la del 24/03/2007) en muchas de las grandes ciudades del Estado (unas 56 ciudades) se oía el grito: “¿Qué pasa?, ¡Que no Tenemos casa!”, ejemplificando el divorcio mencionado entre más casas y menos acceso a la vivienda (Estudillo y Lafuente, 2007).

29 Desde colectivos de geógrafos, arquitectos, ecólogos, etc. se ha lanzado el manifiesto [Por una Nueva Cultura del Territorio](#) (consultado en junio de 2008).

convertido en la norma” (Galindo, 2006a). La creciente contestación social en todo el Estado era una muestra de los límites sociales a la corrupción y especulación. En los momentos de contestación social y desaceleración inmobiliaria, las administraciones públicas podrían haber reformulado o replanteado el marco institucional que había dado cobertura a la locura inmobiliaria (Agudo e Iglesias, 2007). Sin embargo, en un primer momento la administración pública intentó relanzar el ciclo inmobiliario, debido a la complejidad del modelo capitalista español que estaba fuertemente vinculado a las lógicas financiero-inmobiliarias como ejes motrices del crecimiento económico (López y Rodríguez, 2010; Observatorio Metropolitano de Madrid, 2013).

Pero el “final de la fiesta” se anunciaba fundamentalmente con la subida de los tipos de interés en la eurozona y también en EE.UU. En referencia al cambio de ciclo financiero, cabe destacar las sucesivas declaraciones de los “gurús” del capital como la del sucesor de Greenspan al frente de la Reserva Federal, Ben Bernanke –Presidente de la Reserva Federal de EE.UU.– que anunciaba en enero de 2006 que: “se acabaron los años del dinero fácil” (Landler, 2006). Uno de los motivos por los que se pretendía acabar con el dinero barato era, sobre todo, para hacer frente a las subidas del precio del petróleo que según los analistas respondían más a la enorme liquidez mundial, es decir a criterios especulativos. En caso de incrementar los tipos de interés en EE.UU., Japón y la UE reducirían el músculo financiero que por consiguiente, y teóricamente, debería incidir a la baja en los precios del petróleo. Así pues, las previsiones de los “gurús” es que se produciría un cambio de tendencia en el que se supone que habría un retorno del dinero al “medio ambiente financiero”, con el consecuente cambio desde la inversión inmobiliaria hacia la financiera. Sin embargo, tal como señalaba Ramón Fernández-Durán (2008), la situación del petróleo-mercancía era diferente a la de anteriores episodios de subidas de precio en los que había un importante componente especulativo. En esos momentos al componente especulativo se le añadía el hecho que se había llegado o se estaba a punto de llegar al llamado cenit del petróleo. Es decir, el final de la era del petróleo barato.

El 2007 la burbuja financiero-inmobiliaria mundial presentaba unas dimensiones colosales, y las familias se habían endeudado desproporcionadamente, suponiendo que el efecto riqueza no se desvanecería. Más aún, se presuponía que la

revalorización de la vivienda sería perpetuo. Pero las nuevas directrices monetarias (con un aumento de los tipos de interés generalizados) pusieron ya en alerta al sector empresarial “español” y en marzo de 2007 la SEOPAN (patronal de los constructores) reclamaba la intervención del Estado a su favor. El lobby constructor reclamaba atención especial para evitar, decían, la pérdida de 200 mil puestos de trabajo en el sector, recurriendo así el clásico chantaje de la pérdida de puestos de trabajo (Gómez, 2007b). La respuesta gubernamental, como se ha comentado antes, se centró en un primer momento en desplegar una nueva ronda de construcción de infraestructuras de transporte mediante el PEIT, así como otros proyectos dependientes de las comunidades autónomas (Segura, 2008).

A principios de 2007 en EE.UU. se empezaron a notar síntomas de enfriamiento económico. Allí convivía un alto crecimiento económico en términos de PIB de cerca del 3% que entre 2005 y 2006 había generado el 30% del crecimiento económico mundial, con un elevado déficit comercial y fiscal y un alto consumo familiar, de cerca del 66% del PIB, que se alimentaba especialmente por el fuerte endeudamiento de las familias, posibilitado por el entorno del dinero barato, el denominado efecto riqueza (Rodríguez-Ortiz, 2007). El cambio de ciclo en los EE.UU. se debió a la explosión de la burbuja inmobiliaria, con una ralentización de la actividad constructora en EE.UU., pasando de 2,1 millones licencias de construcción en febrero de 2006 a 1,5 millones en febrero de 2007, y al aumento de los tipos de interés. Paralelamente, al ver cómo la burbuja se desinflaba y ante las crecientes dificultades para hacer frente a las hipotecas en EE.UU. y el aumento de la morosidad, la crisis empezó a extenderse por todo el mercado hipotecario. De hecho, la entidad New Century Financial Corporation, que como muchas otras en EE.UU. se dedicaba a los préstamos de alto riesgo –*subprimes*– veía como a principios de marzo de 2007 se derrumbaba su fortaleza, iniciándose un proceso de contagio que incidiría en Wall Street y las bolsas de todo el planeta (Díaz, 2007; Pozzi, 2007).

Ante esa situación, el economista jefe del Banco Mundial, François Bourguignon, anunciaba que: “si el mercado de la vivienda en EE.UU. se ajusta de manera brusca dará lugar a crisis especulativas. Esto tendría un efecto dominó inmediato. Un día u otro habrá una crisis financiera” (Lorenzo, 2007: 53). Es decir, los tambores de crisis financiera se empezaban a afinar ya a principios de 2007. Lo que no suelen

decir los gurús de las finanzas es que después del *tsunami urbanístico* (en este caso) viene otra ola (quizás más grande) que es la de impagos de las familias arruinadas y de la creciente vulnerabilidad y conflictividad social. Con todo ello se podría desatar la temida pérdida de confianza, una confianza sobre la que se asentaba el sistema financiero (y turístico-inmobiliario) mundial y español. Al paisaje devastado por el cemento y el asfalto se le podría añadir otro de devastación social, que podría ser el “clima” idóneo para llevar a cabo las políticas de ajuste (en nombre de la estabilidad y del crecimiento).

Pero en la “selva” empresarial solo sobreviven los más fuertes y es por ello que los grupos empresariales intentan cambiar de “nicho ecológico” (p.ej. del ladrillo al eléctrico). En cualquier caso, los analistas financieros apuntaron ya en un primer momento que se produciría una ralentización de la actividad económica, pero no un estallido de la burbuja. Así, José Luis Estevas-Guilmain –presidente de la Sociedad de Tasación– afirmaba que “no es que el mercado [de la vivienda] se vaya a romper ni que la tan denostada burbuja vaya a explotar. Simplemente, empieza a aterrizar”. En marzo de 2007, las empresas constructoras e inmobiliarias veían como sus cotizaciones bursátiles empezaban a bajar, a lo que los “intelectuales” del ladrillo, ese ejército de analistas al servicio del capital financiero-inmobiliario, exponían que “esta corrección era inevitable. Estas empresas estaban tan excesivamente sobrevaloradas que debían perder valor aunque el mercado inmobiliario sigan en buena forma” (Barciela 2007a: 25).

Por si acaso “los expertos desaconsejaron la inversión inmobiliaria” y se recomendaba que la inversión se dirigiese al mercado bursátil, donde las plusvalías se decía que serían más suculentas (y seguras) que en el “campo inmobiliario” (Olaiola, 2007). Sin embargo, el problema principal de cara a la circulación financiera era que todos los sectores estaban fuertemente interconectados, como también lo estaban los capitales transnacionales. Por lo tanto, si se movía una pieza del tablero de juego tenía que repercutir (y contagiar) a todo el entramado del capital financiero.

Finalmente, el anuncio de la crisis de las hipotecas de alto riesgo en EE.UU. en agosto de 2007, se tradujo en pánico bursátil, coincidiendo el titular de diferentes diarios del 17 de agosto: “las Bolsas de todo el mundo se desploman” (Bauer,

2007; Velázquez-Gaztelu, 2007a). Para calmar las tensiones financieras mundiales, los bancos centrales adoptaron medidas de urgencia inyectando liquidez al sistema financiero. Unas medidas que no se adoptaban desde el 11-S y la crisis de los valores tecnológicos. Así, en el mes de agosto el BCE inyectaba unos 94,8 mil millones de euros y la FED (Reserva Federal) de EE.UU. unos 24 mil millones de dólares, cuando el anterior mes de junio ya había inyectado una cantidad superior (EFE, 2007a).

A partir de entonces, se empezó a hacer pública la información respecto de la situación de las principales entidades financieras afectadas por el huracán de las *subprimes*. Los casos más destacados fueron los de los bancos de inversiones estadounidenses, como Bear Stearns que fue rescatada por JP Morgan Chase a un precio un 93% inferior a su valor estimado (Pardo, 2008; Pozzi, 2008a)³⁰. En el Reino Unido, el Banco de Inglaterra nacionalizaba el Northern Rock, pero también se anunciaba el efecto de la crisis de las *subprime* sobre otras entidades bancarias, como el Royal Bank of Scotland, HSBC, Barclays, Lloyds y HBOS (Oppenheimer, 2007; Suárez, 2008; Tubela, 2008).

El efecto contagio se trasladó a otras entidades que presentaron pérdidas y depreciación de sus valores, como por ejemplo: el Citigroup, Morgan Stanley y Meryll Lynch en EE.UU.; Swiss Re y UBS AG en Suiza; Deutsche Bank en Alemania; Banca March (que suspende el fondo Parvest Dynamics ABS), la Société Générale y el BNP Paribas en Francia; etc. (Velázquez-Gaztelu, 2007b; Ramonet, 2008a). Paradójicamente, en un contexto definido como neoliberal, los denominados fondos de inversión soberanos procedentes de las potencias asiáticas y de las petromonarquías salieron al rescate de las entidades financieras de los países del capitalismo avanzado. Entre finales de 2007 y principios de 2008, estos fondos acudían a rescatar las entidades financieras afectadas por el huracán de las *subprime*: el fondo ADIA (Abu Dhabi Investment Authority) adquiría el 4,9% del Citygroup; el fondo GIC (Government Investment Corporation) de Singapur inyectaba 10 mil millones de dólares al suizo UBS; el CIC (China Investment Corporation) adquiría el 9,9% del Morgan

30 En junio de 2008 más de 300 personas eran detenidas en el marco de la Operación Hipoteca Maligna (del FBI y la Administración de Justicia de EE.UU.), en relación a un importante fraude hipotecario de unos 1.000 millones de dólares, vinculado a las hipotecas de alto riesgo o subprime. Entre las personas detenidas se encontraban Matthew Tannin y Ralph Cioffi que gestionaban dos Hedge Funds (fondos de inversión de alto riesgo) en el banco de inversiones Bear Stearns (Reuters, 2008; Pozzi, 2008b).

Stanley; el fondo Temasek de Singapur inyectó 4,4 mil millones de dólares a Merrill Lynch, al que se sumaban el KIA (Kuwait Investment Authority) y el Korea Investment Corporation; Citigroup recibía fondos del GIC y del KIA, etc. (Warde, 2008).

La Bolsa española fue una de las más afectadas por la crisis financiera mundial. Entre los principales motivos que apuntaban su elevada vulnerabilidad lo constituía el hecho que las principales compañías del IBEX 35 eran, justamente, entidades financieras y empresas de la construcción, que además estaban fuertemente interconectadas y que habían ascendido de la mano de la burbuja inmobiliaria. Una de las primeras señales, en septiembre de 2007, la dio el capital extranjero que abandonaba sus inversiones en el Estado español (Gómez, 2007c). A finales del mes de diciembre de 2007 las inmobiliarias que cotizaban en Bolsa habían perdido aproximadamente el 43% de su valor bursátil registrado a principios de ese año, lo que significaba una cantidad equivalente a unos 22.558 millones de euros (Gallego, 2007).

El cambio de ciclo económico afectó a importantes empresas de promoción inmobiliaria y del sector de la construcción. Así pues la primera en caer fue el Grupo Llanera que presentó un concurso voluntario de acreedores en octubre de 2007 (EFE, 2007b). El siguiente grupo afectado fue el vasco, ERGE (Caserío Aitzgoyen SL) que efectuó la suspensión de pagos en diciembre de 2007 (Gorospe, 2007). La valenciana Astroc de Enrique Bañuelos ya había entrado en crisis a mediados del 2007 al destaparse las operaciones presuntamente fraudulentas de su presidente que dieron lugar a una revalorización engañosa de la empresa y por lo que la Audiencia Nacional lo había imputado por delito de estafa (EP, 2007). Otras empresas que también protagonizaron, de una manera u otra, la caída del “ladrillo” fueron: la sevillana Grupo Contsa presentó suspensión de pagos; la inmobiliaria Habitat que había comprado el negocio inmobiliario a Ferrovial el 2006 estaba a punto de presentar suspensión de pagos a finales de 2007 y en 2008 anunciaba el despido de unos 300 trabajadores; Colonial perdió el 62,3% del valor bursátil a lo largo de 2007; la madrileña SEOP Obras y Proyectos presentaba un ERE (Expediente de Regulación de Empleo) según el cual despedía unas 306 personas (68% de la plantilla); y un buen número de inmobiliarias que renegociaban sus deudas, entre ellas Martinsa-Fadesa, Habitat y Colonial (Trillas, 2007; Doncel, 2007a; Jiménez, 2008; Pellicer, 2008a; Pellicer, 2008b; EP, 2008a; Pellicer, 2008c).

Entre el rosario de empresas caídas por la tormenta del estallido de la burbuja inmobiliaria destacó la suspensión de pagos³¹ de Martinsa-Fadesa a mediados del mes de julio de 2008. Una empresa que se había colocado al frente de las inmobiliarias españolas y que era el modelo a seguir por parte del resto. Su presidente, Fernando Martín presidía el lobby del G-14 y con la caída del gigante inmobiliario se ponía sobre la mesa la posible quiebra del mismo lobby (Doncel, 2008a).

Tabla 8

Ingresos de los primeros 10 grupos de promoción inmobiliaria españoles, 2007

Empresa	Sede social	Ingresos (millones euros)	Variación respecto de 2006 (%)
Martinsa-Fadesa	A Coruña	1.581	11,26
Metrovacesa	Madrid	1.491	-35,9
Reyal-Urbis	Madrid	1.425	5,32
Sacyr Vallehermoso	Madrid	1.400	12,3
Inmobiliaria Colonial	Barcelona	1.048	-5,94
Habitat	Barcelona	900	-9,37
Realia Business	Madrid	813	9,56
Taller de Gestión	Madrid	728	19,47
Promotora Catalunya Med	Barcelona	649	-28,48
Sacresa Terrenos Promoción	Barcelona	623	21,79
Total		10.658	-0,79

Fuente: Doncel (2008a).

El año 2007 las corporaciones vinculadas al ladrillo empezaban a manifestar señales que indicaban que la fiesta estaba tocando a su fin. Así, mientras que los diez principales grupos de promoción inmobiliaria tuvieron unos ingresos ligeramente inferiores a los del 2006 (tabla 8), las seis grandes empresas de la construcción, con unos ingresos de unos 67 mil millones de euros, presentaron unos resultados un 34% superiores a los de 2006. Sin embargo, sus beneficios netos eran un 2,8% inferiores

31 La suspensión de pagos de Martinsa-Fadesa ha sido calificada como la mayor de la historia empresarial española. Aquí se pueden comprobar algunas de las mayores suspensiones de pagos: Martinsa-Fadesa (14/07/2008) con 5200 millones de euros (grupo inmobiliario); Grupo Torras (05/12/1992) con 1.502 millones de euros (grupo industrial); Llanera (10/01/2007) con 663 millones de euros (grupo inmobiliario); Lábaro (31/03/2008) con 600 millones de euros (grupo inmobiliario); Galerías Preciados (26/05/1995) con 551 millones de euros (centros comerciales); Huarte (15/03/1996) con 300 millones de euros (constructora) (Doncel, 2008a).

(tabla 9). En el caso de las seis grandes empresas de la construcción, su endeudamiento era 2,27 veces superior a su valor bursátil, un valor que podría ir cayendo, con lo que la grieta entre deuda y valor bursátil era susceptible de crecer. En cualquier caso, el cambio de ciclo se efectuó a partir del segundo semestre de 2007, con lo que las previsiones para el año siguiente apuntaban hacia una mayor caída tanto de ingresos como un aumento de la deuda (Gómez-Blázquez, 2008; Doncel, 2008b).

Tabla 9

Principales resultados de los seis principales grupos constructores españoles, 2007

	Ventas		Endeudamiento		Beneficio	
	Millones euros	Variación respecto de 2006 (%)	Millones euros	Variación respecto de 2006 (%)	Millones euros	Variación respecto de 2006 (%)
ACS	21.331	53,7	16.574	89,5	1.551	241
Ferrovial	14.630	18,4	28.328	-13,7	734	-48,5
FCC	13.880	46,4	7.967	53,1	737	37,8
Sacyr	5.760	23	19.726	7,5	946	74,5
Acciona	7.952	26,8	17.804	95	975	-28,9
OHL	3.764	14,8	2.260	35,3	140	33,7
Total	67.317	34,2	92.659	22	5.083	-2,8

Fuente: Gómez-Blázquez (2008).

A pesar del “keynesianismo” financiero-inmobiliario, con intervenciones para rescatar a las entidades financieras que habían sacado provecho de la burbuja, ante una temida recesión de la economía de los EE.UU. que se estimaba repercutiría en la economía mundial, las bolsas volvieron a protagonizar caídas en enero de 2008. Esta caída vino desencadenada por el anuncio de las pérdidas del último trimestre de 2007 de la mayor entidad financiera del mundo, el banco estadounidense Citygroup que sumaban unos 6 mil millones de euros (Pardo y Gallego, 2008). En este segundo episodio, la Reserva Federal anunció inmediatamente un nuevo recorte de los tipos de interés, una medida que el BCE no pretendía llevar adelante. Ese mes de marzo cinco bancos centrales (Reserva Federal de EE.UU., el Banco Central Europeo, Banco de Canadá, Banco de Inglaterra y el Banco Nacional Suizo) inyectaron de nuevo liquidez al sistema financiero dotando unos 225 mil millones de dólares, lo

que fue anunciado como la mayor inyección de liquidez de la historia. Una señal a la que respondieron los valores bursátiles con su recuperación (Pardo, 2008b).

La fuerte intervención de los bancos centrales fue acompañada de un despliegue de medidas de intervencionismo corporativo para evitar el colapso de las finanzas mundiales. De esta manera, George W. Bush, presidente de EE.UU., firmaba en febrero de 2008 la Ley de Estímulo Económico (Economic Stimulus Act), según la cual se inyectaban unos 152 mil millones de dólares que se completaba con desgravaciones fiscales para empresas y negocios, así como el ingreso de cantidades entre 300 dólares y 1.200 dólares a los trabajadores con ingresos más bajos (González, 2008). Esta intervención pública, teóricamente contradictoria al espíritu del dogma neoliberal, fue seguida de un rosario de actuaciones públicas aplicadas justo después de cada anuncio de quiebra de alguna entidad financiera en EE.UU. Asimismo, los síntomas del contagio financiero se expandieron inmediatamente por todo el sistema financiero mundial, lo que motivó que la política económica mundial abrazara una especie de keynesianismo global al rescate de la plutocracia. Una plutocracia que arrastraba a su postre una inmensa cantidad de personas encadenadas a través de la hipoteca o de los diferentes productos que prometían “fabulosas” ganancias sin esfuerzos y sin riesgos. Se intentó inmediatamente hacer frente al desarrollo de la crisis sistémica mediante diversos planes, entre los que destacó el plan de rescate de Bush, aprobado a principios de octubre de 2008 bajo la Ley de Estabilización Económica de Urgencia, dotado con 700 mil millones dólares. Posteriormente, en la cumbre del G-20 celebrada en Washington se anunció que se iba a establecer una nueva hoja de ruta del capitalismo, un nuevo Bretton Woods.

Por otro lado, en el Estado español el presidente José Luís Rodríguez Zapatero (PSOE) anunciaba la inyección pública de 400 euros a los declarantes de rentas más bajas, para estimular el consumo en caso de ganar las elecciones de marzo de 2008³². Un mes después de las elecciones de marzo del 2008, el Ministro de Economía, Pedro Solbes (PSOE), anunció un plan anticrisis con once medidas, de las cuales seis hacían mención a la crisis inmobiliaria: prolongación gratuita de los plazos de pago de las hipotecas; deducción de 400 euros en la declaración del IRPF (Impuesto

32 La tesis del gobierno antes de las elecciones era que no había crisis, sino un aterrizaje suave. Un año después de las elecciones de 2008, Rodríguez Zapatero decía, en una entrevista al diario El País, que “la crisis parecía un aterrizaje suave y ha sido un “aterriza como puedas”” (Petit, 2009).

sobre la Renta de Personas Físicas); reactivación de obra pública; ayudas fiscales a la rehabilitación de edificaciones; avales de 3.000 millones de euros del ICO (Instituto de Crédito Oficial) para la promoción de vivienda de protección oficial; supresión del impuesto sobre el patrimonio; mientras que la partida menos dotada era la de recolocación de los parados. Todo este plan estaba presupuestado por un total de 24.200 millones de euros (Pérez, 2008b).

Al cabo de un mes, Rodríguez Zapatero hacía público otro paquete de medidas para afrontar la nueva situación, destacando la reducción del 30% de las cargas administrativas de las empresas y la transposición de la Directiva Europea de Servicios conocida como Directiva Bolkestein³³ (Del Arco y Pellicer, 2008). Esta Directiva había sido fuertemente contestada en la UE por la profundización de la precarización social que puede conllevar, ya que prevé la liberalización-flexibilización del sector servicios, con lo que se podrían contratar servicios a otros Estados miembros con la normativa y salarios del país donde se adquieren los servicios (Fernández-Durán, 2005; Pedrol y Pisarello, 2004; Martín-Corral, 2004/2005).

Las señales económico-financieras no respondieron a las medidas llevadas a cabo por parte de los gobiernos y bancos centrales. La dimensión de la crisis superaba cualquier previsión y más que una tormenta se presentaba como un auténtico huracán. Y a principios del verano de 2008, con un aumento constante del precio del petróleo y caída libre de los sectores de la construcción e inmobiliario, se anunciaron nuevas medidas para encarar la situación. En este contexto, el Ministro de Industria anunció un plan para la reducción de las importaciones de petróleo en un 10% (entre 43 y 47 millones de barriles), que se lograría mediante la adopción de medidas de mejoras en eficiencia especialmente en los sectores del transporte terrestre y aéreo, y residencial (EFE, 2008a). Las medidas del titular de industria también pretendían impulsar el sector automovilístico mediante una especie de “plan renove”, según el cual se perseguía que el 2014 hubiera en circulación un millón de coches híbridos y eléctricos.

Asimismo, ese mes de agosto, el presidente Zapatero anunció que se impulsarían nuevas medidas para liberalizar y flexibilizar todavía más la economía española,

33 Esta trasposición afectaría a una 80 leyes y a unes 5 mil normas de menor rango.

mediante un paquete de medidas anticrisis, entre las que se contaba con: la supresión del impuesto de patrimonio para agilizar las transmisiones y a la vez contentar a las clases propietarias –para dotarlas de mayor capacidad financiera y de endeudamiento que a la vez se podría traducir en un impulso del consumo–; eliminación de trabas a las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas); y agilización de las declaraciones de impacto ambiental para eliminar trabas a la continuación del boom de la construcción, y muy particularmente las obras públicas que se desplegaban por toda la geografía española como mecanismos anticíclicos (Garea y Bolaños, 2008).

En relación a este último aspecto hay que apuntar que la “modernidad” española ha tenido casi siempre una plasmación espacial en forma de megaproyectos que van desde los “pantanos franquistas” a las “autopistas comunitarias”. Estos megaproyectos han sido de las obras más contestadas en todo el Estado y con el tiempo fueron aumentado los criterios para evaluar su impacto, desde las evaluaciones de impacto ambiental de proyectos hasta las de evaluación de impacto ambiental estratégica. Las evaluaciones de impacto ambiental habían sido una principales herramientas para solicitar la revocación o rectificación de los megaproyectos utilizadas por los grupos sociales que se oponían a los megaproyectos. Pero en tiempos de crisis parece que estos instrumentos, que suponen una fricción a la circulación del capital, dificultaban la aplicación de las medidas anticíclicas que acababan por tirar “más leña al fuego”³⁴.

Por otro lado, así como destacados dirigentes del PP han optado por dedicarse a la actividad empresarial –en casi todos los casos en el sector de la construcción y promoción inmobiliaria, o en sectores muy cercanos como es el bancario– en el PSOE también se pueden detectar importantes casos de “puertas giratorias”, desde

34 Hemos parado de apuntar las medidas anticrisis en el mes de agosto de 2008, porque de no ser así nos obligaría a mantener el texto vivo de manera permanente debido a la situación de caos sistémico en la que se ha asentado la economía en estos años. El mes de octubre (07/10/2008 y 13/10/2008) el gobierno español presentó un plan de rescate de 50 mil millones de euros para comprar activos a entidades financieras y avales por 100 mil millones de euros por emisión de nuevo deuda; además de aumentar a 100 mil euros la garantía de los depósitos bancarios. El 3 de noviembre de 2008 se aprueba un nuevo paquete de medidas que permite aplazar el pago de la cuota hipotecaria a los parados y con el que se bonificará su contratación indefinida con 1.500 euros; además se facilita el cobro de deducciones fiscales a los titulares de cuentas de ahorro de vivienda (EP, 2008b). Después de la cumbre del G-20 (15/11/2008), Zapatero anunció que pondría en marcha un nuevo plan de choque, que se concretaría después de conocerse el plan de la CE (Comisión Europea). En el capítulo X de la tesis doctoral (Murray, 2012) se continúa con el seguimiento de las medidas anticrisis del Gobierno.

altos cargos públicos hacia la empresa privada. En este sentido, se pueden destacar los casos de: Pedro Pérez que fue Secretario de Estado con el PSOE entre 1988 y 1993, y pasó a presidir el lobby de los grupos inmobiliarios G-14³⁵; el caso de David Taguas que tras haber sido Director de la Oficina Económica del Presidente del Gobierno entre 2004-2008, con Rodríguez-Zapatero, pasó a presidir en mayo de 2008, el lobby de las empresas de la construcción SEOPAN (Sociedad de empresas de Obras Públicas de Ámbito Nacional)³⁶; o Javier Gómez Navarro que fue Ministro de Comercio durante el último gobierno de Felipe González y a partir de 2004 fue el presidente del Consejo Superior de las Cámaras de Comercio³⁷ (Noceda y Aizpeolea, 2008; Segovia, 2008b; Segovia, 2008c). Sin embargo no son los representantes políticos los únicos que se pasaban a la gran empresa y sus lobbies, sino que también se dan trasvases desde el alto funcionariado hacia el lobby del ladrillo; como por ejemplo Juan Lázaro, que fue un alto cargo del Ministerio de Fomento y que pasó a presidir la CNC (Confederación Nacional de la Construcción) y fue vicepresidente de la CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales) (Segura, 2008).

A pesar de que la burbuja se había desinflado por sí misma, no estaba nada claro si los cambios políticos que se iban a producir serían aquellos que prepararían el terreno para que la vivienda (y la construcción) perdieran su dimensión especulativa y dejaran de ser uno de los principales elementos de degradación ecológica y desigualdad social. En definitiva, todo indicaba que tanto los conservadores como los llamados socialdemócratas iban a hacer frente a la crisis económico-financiera mediante la profundización de las políticas neoliberales, dotando de mayor flexibi-

35 El G-14 está compuesto por: Colonial, Chamartín Inmobiliaria, Hercesa, Martinsa-Fadesa, Metrovacesa, Nozar, Parquesol Inmobiliaria, Grupo Rayet, Realía, Renta Corporación, Royal Urbis, Vallehermoso ([Inmobiliarias](#), junio de 2008).

36 [SEOPAN](#), junio de 2008.

37 Este personaje, que fue un destacado cargo “socialista”, respondía en una entrevista sobre las medidas a tomar con motivo de la crisis económico-financiera de 2008: “Hay que convencer a los sindicatos de que su papel no es proteger a los vagos. No los deben seguir protegiendo. Su papel es defender a los trabajadores que son los que trabajan. Si quieren que su empresa sea competitiva y que se mantenga el empleo, deben colaborar. Son incompatibles salarios altos con productividad baja. El absentismo se ha duplicado en los últimos tres años. Hemos pasado del 3,5% al 7%. Es inaceptable. En el Euskadi es donde menos hay, mientras que en algunas provincias andaluzas se dan cotas más altas” (Segovia, 2008c: 41). Cuando habla de los vagos y salarios altos parece que no se refiere a los altos directivos que cobran salarios obscenos y que configuran según Galbraith (2004) una de las claves principales de la economía del fraude inocente.

lización a las reglas del juego y estableciendo un intenso keynesianismo corporativo que se haría patente en las inyecciones de liquidez y en el rescate de entidades financieras, ayudas a las corporaciones inmobiliarias y constructoras, ayudas a la industria del automóvil y la industria del petróleo, etc. Además, en la fortaleza europea se anunció la criminalización y persecución de los “sin papeles” con la llamada “Directiva Retorno”, según la cual los inmigrantes irregulares podrían ser retenidos en prisiones hasta 18 meses. De esa manera se preparaba el terreno de la xenofobia para buscar el chivo expiatorio de la crisis en los trabajadores extranjeros procedentes del Sur Global. En este contexto y, también en el seno de la UE se anunciaba la muerte de la jornada laboral de 48 horas y el mes de junio se aprobaba ampliar el límite de la jornada laboral a 65 horas. Así se preparaban las bases para trasladar los costes de la crisis a las clases populares para posteriormente poder legitimar nuevas políticas de control sobre ellas y de esa manera evitar potenciales revueltas sociales (EFE, 2008b; Nair, 2008; Agencias, 2008).

Capítulo 4

LA ESPAÑA “ADULTA” de país periférico y globalizado a globalizador

“Siempre es bueno tener empresas fuertes. Empresas con capacidad de decisión en España. Lo que sucede es que el proceso de globalización nos lleva a matizar mucho el concepto de lo que quiere decir una empresa nacional. Dentro de este esquema, me gustaría tener empresas españolas fuertes en el plano internacional. De hecho, tenemos muchas que lo están haciendo muy bien”.

Entrevista a Pedro Solbes (Ministro de Economía y Hacienda, 2004-2009) (Carcar, 2006a: 82).

La aceptación por parte del mundo occidental, el bloque norte-americano, del régimen fascista en la década de los 1950 se tradujo, como ya se ha mencionado, en una recuperación de la confianza proclive a la entrada de capitales extranjeros en territorio español. Justo después de la Guerra Civil, se promulgó en 1939 la Ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional (24 de noviembre de 1939) que dificultaba, en cierta medida, la entrada del capital extranjero. Esta ley limitaba el capital extranjero al 25% del capital social de las empresas, las sociedades comerciales podían contar con el 10% de capital extranjero, y en la minería este no podía ser superior al 49%. Veinte años después, el Plan de Estabilización de 1959 contemplaba la libertad absoluta de inversión hasta el 50% del capital de las empresas y en caso de cuota superior exigía una autorización previa por parte del Consejo de Ministros; se garantizaba la transferibilidad de beneficios en divisas sin ningún tipo de limitación, y se establecía una disponibilidad de crédito bastante elevada (en el caso de las empresas en que la aportación de capital extranjero era inferior al 25% no tenían ninguna limitación, y si era superior, podían obtener créditos equivalentes al 50% del capital) (Tascón, 2008).

Sin embargo en 1954 se presentó el *Informe Dean* –en referencia al Secretario de Estado de EE.UU. Dean Acheson– en el que se mostraba el elevado interés de los EE.UU. por que la España fascista eliminase las trabas a la inversión extranjera. Entre los motivos para acudir a la inversión extranjera, por encima de la necesidad de capital, estaba la falta de tecnologías e innovación. En este sentido el banquero y aristócrata Marqués de Deleitosa declaraba en una entrevista de 1962 que “resulta más eficaz y más barato pagar una licencia que montar centros de investigación” (Carpintero, 2005: 535).

De hecho, la sociedad y la economía españolas adquirirían un papel periférico respecto de las locomotoras del capitalismo avanzado. En la década de los 1970 se publicaron dos interesantes libros sobre el papel del capitalismo español en la escena mundial, bajo el capitalismo monopolista, con una vertiente crítica destacable (Martínez González-Tablas, 1978; Muñoz, et al., 1978). Estos últimos, al analizar la banca española sostenían en referencia al proceso de creciente liberalización y apertura española que: “nada se puede entender del cambio económico de 1959 al margen de las presiones ejercidas por destacados grupos de capital financiero que se ven progresivamente forzados, por las propias circunstancias –ligadas a una incapacidad técnica y económica prácticamente absoluta– a establecer contactos crecientes con el exterior y dar paso a la entrada masiva de capital y técnica extranjera. Estas presiones internas se verán favorecidas –siendo éste un aspecto absolutamente esencial para la comprensión del proceso– por la propia fase expansiva del capitalismo internacional de aquellos momentos dispuesto por una parte, a ofrecer excedentes tecnológicos y financieros, y por otra a demandar importantes contingentes de fuerza de trabajo para el sostenimiento de sus procesos productivos. A este respecto la presión ejercida por el entonces “centro hegemónico” del capitalismo internacional, es decir, por el capitalismo norteamericano, fue también decisiva en el contexto de una estrategia de largo alcance, iniciada años atrás con los pactos político-militares de 1953 que obtiene ahora –con la nueva orientación– su consolidación definitiva” (Muñoz et al., 1978: 21-26). Una consolidación que requería la adopción de un marco normativo favorable, tarea que inició el entonces embajador de EE.UU., John David Lodge (Muñoz et al., 1978).

A la hora de analizar el proceso de entrada de capitales extranjeros se puede prestar atención a dos grandes apartados: por una parte, las inversiones extranjeras directas (IED), y por el otro lado, las inversiones extranjeras en cartera (IEC). Se puede acordar, tal como hace Carpintero (2005: 489) que estos dos tipos de inversión presentan diferencias sustanciales: mientras la inversión directa, tiene un carácter más o menos permanente e implica la apropiación y control sobre la administración de la empresa y la inversión en cartera puede tener un carácter más especulativo y solo se acomoda a la participación en el capital social, respondiendo a estrategias a corto plazo de diversificación de riesgos del capital.

4.1.

LA “MODERNIZACIÓN” DEL APARATO PRODUCTIVO ESPAÑOL: PRIVATIZACIONES Y CONSOLIDACIÓN DE LOS “MONSTRUOS” EMPRESARIALES ESPAÑOLES

Antes de analizar las dinámicas de las inversiones extranjeras tanto españolas en el exterior como las extranjeras en España cabe analizar el proceso de modernización-privatización de los grandes complejos empresariales estatales. Este proceso resulta clave para entender tanto la afluencia de capitales extranjeros hacia la economía española, como para entender el proceso de internacionalización del capital español, que en buena medida ha sido protagonizado por los gigantes corporativos surgidos de esas privatizaciones.

Al poco tiempo de haber entrado en el marco de la CEE se tuvo que rectificar parte del marco institucional estatal, que aún no había sido corregido. En este sentido, se tuvo que privatizar el aparato productivo que quedaba en manos estatales de acuerdo con las exigencias comunitarias, a partir de la normativa comunitaria sobre desregulación y defensa de la competencia. Así, los llamados monopolios públicos dieron oxígeno a las cuentas del Estado para poder responder a los requisitos presupuestarios y financieros comunitarios; y, por otro lado, contribuirían a consolidar una oligarquía neoliberal surgida del intenso proceso de las privatizaciones¹.

1 Sobre las privatizaciones, véase Ariño (2004) y Trigo Portela (2004).

Supuestamente, de manera contradictoria con el credo neoliberal, esa oligarquía adquirió unas dimensiones espectaculares gracias a la determinación de los gestores públicos de los partidos mayoritarios para dismantelar el Estado. De hecho, el adelgazamiento del Estado y la transferencia de la riqueza social a los grupos empresariales privados ha sido una de las piezas fundamentales del proyecto de clase que ha acompañado a la revolución neoliberal (Harvey, 2007).

Fue con la firma del Tratado de Maastricht (1992) como se impuso la adopción de las políticas privatizadoras. Según el Plan de Convergencia, el déficit público debía estar por debajo del 3% del PIB y la deuda pública debía estar por debajo del 60% del PIB, en un plazo de cuatro años. Entre 1985-2007 se realizaron unas 130 privatizaciones que supusieron unos ingresos de unos 43,2 mil millones de euros, que a su vez permitieron disminuir la deuda pública. En la otra cara de la moneda, esas privatizaciones favorecieron la consolidación de grandes multinacionales de servicios y financieras (Hernández, 2005).

Tal como sostiene Vergés (1999), los resultados que proporcionaban una buena parte de las empresas públicas no se ajustaban a los tópicos de ser deficitarias; muy al contrario el autor constata cómo en un buen número de ellas los resultados obtenidos en los años posteriores a su privatización eran inferiores a los que se obtuvieron cuando eran públicas. Buena parte de las empresas públicas estaban saneadas y su venta constituía una importante entrada para saldar el déficit público, muchas veces vinculados a los holdings públicos (p.ej. SEPI, Sociedad Estatal de Participaciones Industriales), además de aportar las sumas procedentes de las plusvalías a los presupuestos generales del Estado. Vergés expone que “en contra de la afirmación generalizada de que los ingresos por privatizaciones no pueden servir legalmente para reducir el déficit público estatal, la mayor parte de lo ingresado sí que ha podido tener tal efecto (y legalmente) porque correspondía a la plusvalía realizada con la venta de acciones” (1999: 127).

Carlos Martín (1996) detecta dos momentos diferenciados en el proceso privatizador: en el primero, entre 1985 y 1991, se vendieron empresas públicas a un solo comprador, o bien entraron empresas multinacionales mediante *joint ventures*, en las que el Estado conservaba una presencia minoritaria. En un segundo período

(1991-1995), se llevó a cabo un desmantelamiento más agresivo del aparato productivo público, como sacrificio “necesario” para cumplir con los criterios de la convergencia europea. Esta periodización se puede complementar con la realizada por Vergés (1999) según el cual entre 1985 y 1994 se vendieron las empresas públicas deficitarias a través principalmente de la venta directa y, además, se dio también un importante proceso de reestructuración del aparato empresarial con la constitución de grandes conglomerados; y, entre el 1994 y el 1999 en que se vendieron las grandes empresas públicas rentables con la venta de paquetes accionariales a través de Bolsa. Ese proceso se intensificó durante el gobierno de José M. Aznar.

A partir de Hernández (2006) se puede establecer una tercera etapa que se solaparía con la segunda de Vergés y que abarcaría los años de gobierno de Aznar, entre 1996 y 2004. Si en los dos primeros momentos el Estado a menudo seguía participando en la propiedad de las empresas privatizadas, en la última etapa se procede a la privatización casi total. En el año 1996 la participación estatal en la cotización bursátil de las empresas estatales suponía el 10,87% de la capitalización, un dato que en 2003 se había reducido al 0,52%, lo que nos indica la intensificación del proceso de privatización (Casamayor, 2005). Vergés explicita que “hay que señalar una de las diferencias claras entre antes y después de las elecciones de marzo de 1996: la política explícita al respecto por parte de los gobiernos de Felipe González era la de mantener participación pública en estas grandes y rentables EP (Empresas Públicas) con un cierto porcentaje (alrededor del 10% de las acciones) que asegurase al Estado el control de la empresa (contando para ello, además, con el “núcleo duro” de accionistas privados previamente inducido-seleccionado por el propio gobierno). En contraste, la política de José M. Aznar ha sido la de desprenderse totalmente de la participación pública” (1999: 135).

Los motores de la industrialización fordista española, la industria automovilística, fueron los primeros en privatizarse: Seat (1986) fue adquirida por Volkswagen y Enasa (1991), que producía los camiones Pegaso, por la Fiat. La modalidad que más empuje tuvo fue la de las OPV (Oferta Pública de Venta de Acciones), que fue causa y efecto del auge bursátil a partir de la segunda mitad de los años 1990. La primera OPV se realizó en 1986 cuando el INI (Instituto Nacional de Industria) vendió el 39% de la empresa eléctrica mallorquina GESA. Pero el gran impulso a la privati-

zación casi total llegó con el Gobierno del PP (Partido Popular) que el 28 de junio de 1996 aprobó el Programa de Modernización del Sector Público Empresarial, impulsado por el Ministro de Economía Rodrigo Rato. Según Mauro F. Guillén (2006) el Partido Popular puso en marcha uno cuando uno de los mayores programas de privatización de toda Europa, llegando a vender casi 50 empresas, la mayoría de las cuales fueron privatizadas totalmente.

Muchas de esas privatizaciones se llevaron mediante OPV (Opción Pública de Venta de Acciones), correspondiendo las principales a las de las grandes empresas de servicios de telecomunicaciones (Telefónica), transporte aéreo y marítimo (Iberia, Transmediterránea), sector eléctrico y energético (Endesa, Repsol, Gas Natural) y financiero (Argentaria). Según algunos autores, la privatización de estas empresas dio lugar a la configuración del denominado “capitalismo popular” (pequeños accionistas). Así, José Manuel Naredo (2001) apuntaba un aumento del patrimonio financiero de los hogares en acciones y participaciones a finales de los 1990 respecto de los inicios de esa década. Sin embargo, lo más destacable fue el fortalecimiento extraordinario del poder de las entidades financieras que protagonizaron muchas de las OPV, además de la penetración del capital internacional. El capital español se interesó básicamente por aquellas empresas más rentables que se iban a privatizar, mientras que aquellas que eran menos rentables fueron absorbidas principalmente por parte del capital extranjero que ya operaba en el sector de la compañía a privatizar (p.ej. la Empresa Nacional Santa Bárbara fue comprada por el grupo estadounidense Northrop/General Dynamics). Muchas de las empresas privatizadas españolas se han convertido en las principales ETN (Empresas Transnacionales) españolas que han iniciado una fuerte expansión, especialmente a América Latina en un primer momento, y posteriormente por otros estados miembros de la UE.

A grandes rasgos, el peso del sector público en la economía española ha disminuido de una manera importante a lo largo del proceso de inserción en las lógicas del capitalismo financiero global, propias de la UE neoliberal, con el propósito de recaudar fondos para los presupuestos del Estado. Joaquim Vergés apuntaba que, no obstante, esto “ha sido a costa de una renuncia a unos ingresos netos futuros” (1999: 133-134) ya que las grandes empresas privatizadas protagonizaron la expansión global en base a la reinversión de beneficios, sin acudir a nuevas aportaciones de capital

que era uno de los principales argumentos esgrimidos para llevar adelante su total privatización.

Más allá de los criterios meramente maximizadores de los fríos cálculos financieros del coste-beneficio, el sector público se debería caracterizar por introducir otros elementos en la línea de cuenta que permitan indicar la rentabilidad social y colectiva de la función de dichas empresas. Así pues, el sector público, además de haber perdido terreno en cuanto a la posibilidad de ingresar dividendos derivados de la “recolonización” empresarial de América Latina, especialmente ha perdido poder de decisión en materia económica para enderezar las prácticas productivas hacia otras pautas socialmente y ecológicamente viables y justas.

A mediados de la década de los 2000 ya hay pocas opciones privatizadoras y las nuevas privatizaciones se caracterizaron por que el Estado se empezó a desprender de participaciones minoritarias. En esta línea, la SEPI (Sociedad Española de Participaciones Industriales) preparaba la venta del 5,28% de Iberia, Aldeasa (5,06%), Endesa (2,95%), Red Eléctrica (18,5%), Altadis (2,08%), Aldeasa (5,06%), además de una fuerte reestructuración del sector naval con la desaparición de los astilleros públicos (Izar) y gran número de empleos (Casamayor, 2005). La decisión de eliminar los astilleros de Izar (Manises, Gijón, Cádiz, Sevilla y Sestao), durante el primer año de mandato del Gobierno de Rodríguez Zapatero (2004-2007), desembocó en fuertes movilizaciones y protestas por parte de los trabajadores y poblaciones afectados. La situación parecía estar viciada por una gestión irregular entre 1998 y 2000, cuando gobernaba el PP, en que se concedieron ayudas públicas a los astilleros. El 12 de mayo de 2004, la UE declaró que esas ayudas eran ilegales (1.100 millones de euros) y que se debían devolver. Por otro lado, las motivaciones para reducir la capacidad de construcción naval –pública o privada– en el ámbito de la UE estaban vinculadas a la irrupción de los astilleros asiáticos y especialmente de Corea en el mercado global. De hecho, la Comisión Europea denunció a Seúl ante la OMC (Organización Mundial del Comercio) por *dumping* (venta por debajo del coste de producción) en la construcción naval (López, 2004b).

En muchos casos, el Estado mantuvo una “acción de oro” (p.ej. Repsol e Iberia hasta el 2006; o Telefónica y Endesa hasta 2007). La acción de oro es un instrumen-

to de control que se reservó el Estado desde 1995 sobre las empresas privatizadas. Una sentencia de mayo de 2003 del Tribunal de Justicia de la UE declaró ilegal esta norma española, por lo que en 2005 se tuvo que suprimir este tipo de participación. En el año 2000, mediante la acción de oro se pudo vetar la compra de Telefónica por parte de la compañía holandesa KPN y en 2001 se vetó la compra de Hidrocarburos por parte de la alemana EnBW y la portuguesa EDP. No obstante, en 2005 en la UE, donde se pregona el dogma de la “competitividad” y la “libre empresa”, había cerca de 140 empresas que aún tenían la acción de oro (Gómez-Blázquez, 2005a).

Por otra parte, ante el cambio de ciclo económico mundial de 2007, se empezaron anunciar importantes paquetes de medidas de choque desde las administraciones públicas, entre las que se proponía iniciar una nueva ronda privatizadora, empezando por algunos de los gigantes que todavía quedan en materia de transportes como es el caso de AENA (Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea) que hasta ahora depende del Ministerio de Fomento y en la que podrían entrar empresas privadas y las comunidades autónomas (Otero, 2008).

Tabla 10

Principales ventas de empresas públicas estatales, 1985-2007

Año	Empresa Pública	Sector	Comprador	Nacionalidad comprador
1985	Textil Tarazona	Textil	Entrecanales/Cima	Española
	Secoinsa	Electrónica	Fujitsu	Japonesa
	SKF Española	Rodamientos	SKF	Sueca
	Viajes Marsans	Turismo	Trapsatur	Española
1986	Entursa	Turismo	Ciga	Ítalo-española
	Seat	Automóvil	Volkswagen	Alemana
	Telesincro (Inisel)	Electrónica	Bull	Francesa
	Acesa	Autopistas	OPV (57,6%)	
	Gesa	Electricidad	OPV (38%)	
1987	Purolator Ibérica	Auxiliar del automóvil	Knecht Filterwerke	Alemana
1988	Endesa	Electricidad	OPV (20,4%)	
	Ence	Papel	OPV (34,8%)	
1989	Maquinista TM	Material Ferroviario	Gec-Alsthom	Franco-británica
	Ateinsa	Material Ferroviario	Gec-Alsthom	Franco-británica
	Astican	Astilleros	Ercros	Kuwaití-española
	Oesa (Endiasa)	Aceite	Ferruzzi	Italiana
	Intelhorce	Textil	Orecifi	Italiana
	Repsol	Petróleo	OPV (30,6%)	

Año	Empresa Pública	Sector	Comprador	Nacionalidad comprador
1990	Imepiel	Calzado	Cusi	Española
	Hytassa	Textil	Integusa	Española
	Salinas de Torrevieja	Extractiva	Solvay	Francesa
	Repsol	Petróleo	OPV (2,9%)	
1991	Enasa-Pegaso	Camiones	Fiat-Iveco	Italiana
	G. Empresarial Alvarez	Porcelanas	Pickman Estudesa	Española
1992	Campsa	Carburantes	Varias empresas	
	Repsol	Petróleo	OPV (12,1%)	
1993	Fábrica de San Carlos	Bienes de equipamiento	Grupo Narvacel	Española
	Carcesa	Alimentación	RJR Nabisco	EE.UU.
	Argentaria	Banca	OPV (48,44%)	
	Repsol	Petróleo	OPV (13,9%)	
1994	Artespaña	Artesanía	Medino	Española
	Compañía Trasatlántica	Transporte Marítimo	Naviera de Odiel/Marítima Valenciana	Española
	Endesa	Electricidad	OPV (8,7%)	
	Enagas	Gas	Gas Natural	Española
1995	Sidenor	Siderurgia	Sociedad Industrial Ferreria del Norte	Española
	Lactaria Española	Alimentación	Leyma/Parlat	Española
	Repsol	Petróleo	OPV (19,5%)	
	Ence	Papel	OPV (14,9%)	
	Telefónica	Telecomunicaciones	OPV (10,7%)	
	Indra	Electrónica	OPV (24,9%)	
1996	Sagane	Gas	Enagas	Española
	Sefanitro	Fertilizantes	Fertiberia	Española
	Argentaria	Banca	OPV (24,83%)	
	Repsol	Petróleo	OPV (11%)	
	Gas Natural	Gas	OPV (3,8%)	

Año	Empresa Pública	Sector	Comprador	Nacionalidad comprador
1997	Almagrera	Minería aluminio	Navan Resources	Irlandesa
	Tisa	Telefonía internacional	Telefónica	Española
	Sodiga	Promoción ind.	Xunta de Galicia (5%)	Española
	Telefónica	Comunicación	OPV (20,9%)	
	longraf	Aluminio	Directivos de la empresa	Española
	Repsol	Petróleo	OPV (10%)	
	Surgiclinic Plus	Prod. médicos	Grupo Hambros	Reino Unido
	Sodical	Promoción ind.	Caja Duero	Española
	Auxini	Industrial	OCP Construcciones	Española
	Endesa	Eléctrico	OPV (25,44%)	
	Aldeasa	Distribución	OPV (74,94%)	
	Telefónica Int.	Comunicación	OPV (23,78%)	
	Elcano	Transp. marítimo	Grupo Marítimo Ibérico	Española
	Feroperfil	Aluminio	Directivos de la empresa	Española
	H.J. Barreras	Astilleros	Equipo directivo	Española
	Aceralia	Siderurgia	Arbed y otros	Luxemburgo
	Retevisión	Telecomunicaciones	OPV (60%)	
	1998	Infoleasing	Alquiler financiero	Liscat
Argentaria		Banca	OPV (29,2%)	
Tabacalera		Tabaco	OPV (50,43%)	
Endesa		Eléctrico	OPV (30%)	
Enagas		Gas	Gas Natural (9%)	Española
Comesa		M. Ambiente	Subasta (100%)	
Inespal		Aluminio	Alcoa	EE.UU.
Productos Tubulares		Siderurgia	Tubos Reunidos	Española
Inima		Ingeniería	Lain	Española
Suria K/ Posasas del Ll.		Fertilizantes	Dead Sea Works	Israelí
1999	Indra	Electrónica	OPV (66,09%)	
	Red Eléctrica	Energía	OPV (31,5%)	
	Icsa/Aya	Industrial-militar	Masa (Mecanizaciones Aeronáuticas)	Española
	Astander	Constr. Naval	Italmar	Hispano-griega
	LM Composites	Composites	LM Glasfiber	Dinamarca
	Initec	Ingeniería	Técnicas Reunidas y Westing House	Española
	Enatcar	Servicios de autobús	Alianza Bus	Española

Año	Empresa Pública	Sector	Comprador	Nacionalidad comprador
2000	Casa	Ingeniería Aeroespacial	Sener	Española
	EADS	P. Bajos	Mapfre	Española
	Initec	Industrial	Técnicas Reunidas	Española
	COPE	Comunicación	COPE	Española
	Sodican	Prom. Industrial	Com. Aut. Canarias (10%)	Española
2001	Conversión Aluminio	Aluminio	Alucoil	Española
	Santa Bárbara	Armamento	General Dynamics	EE.UU.
	Iberia	Trans. aéreo	OPV (88,2%)	
	Ence	Celulosa y forestal	OPV (51%)	
	Babcock Wilcox	Bienes de equipo	Babcock Borsing	Alemania
	Arsa/Austral	Trans. aéreo	Air Comet	Española
2002	Coosur/Olcesa	Aceites	Consorcio Jaenoliva	Española
	Química Estroncio	Química	Fertiberia	Española
	Trasmediterránea	Trans. marítimo	OPA (95,24%)	
2003	Ebro-Puleva	Alimentación	Instituto Hispánico del Arroz, S.A	Española
	ENA	Autopistas	Sacyr	Española
	Musini	Seguros	Mapfre	Española
2004	Turbo 2000	Aeronáutico	Sener	Española
2005	Clínica Castelló	Sanitario	Mapfre	Española
	Navalips	Barcos	Wartsila Propuls	Finlandia
	Red Eléctrica	Energía	Bolsa (8,5%)	
	Sodicaman	Prom. Industrial	Junta Castilla-La Mancha	Española
2006	Wesser Eng.	Ingeniería	Taim-TFG	Española
	Aresbank	Banca	Lybian Arab F.B.	Libia
	Sodiar	Prom. Industrial	Savia (Gov. Aragón)	Española
	Izar Liquidación	Astilleros de Sestao, Gijón y Sevilla	Construcciones Navales del Norte, S.L.; Factorías Vulcano, S.A. ; Astilleros de Huelva	Española
2007	Ionmed	Esterilización industrial	Ionisos	Francia
	Endesa	Eléctrica	OPA (2,95%)	

Fuente: elaboración propia a partir de Vergés (1999); Hernández (2005); Sociedad Estatal de Participaciones Industriales ([SEPI](#)); Consejo Consultivo de Privatizaciones ([CCP](#)).

4.2.

EL CAPITAL EXTRANJERO SE ADENTRA EN EL MUNDO FINANCIERO-CORPORATIVO ESPAÑOL: LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA

La evolución de las inversiones españolas en el extranjero y de las extranjeras en el Estado español, entre 1970 y 2007 (gráfico 13), se puede dividir a dos períodos²: una primera etapa que llegaría hasta la entrada del Estado español en la CEE (1986); y una segunda etapa que se inicia a partir de la entrada en “Europa”. Esta segunda etapa, se puede subdividir a su vez en dos fases: la primera estaría protagonizada por un aumento de las entradas de flujos de IED hacia el Estado español, y la segunda (después de la privatización de los monopolios estatales) por la salida de IED española, superando incluso a las entradas. Con la entrada en la UE, el cuerpo legislativo español en materia de inversiones extranjeras modificó para homologarlo al marco comunitario³.

La inversión extranjera hacia el Estado español entre 1960 y 2007 alcanzó un total de 1,26 billones de euros, la mayor parte de ella –un 70,25%– realizada entre 1996 y 2007. Entre los diferentes flujos, el mayoritario fue el de cartera que supone un 68% del total, es decir inversiones de tipo (más o menos) especulativo⁴ que ganaron intensidad justo después de la entrada del Estado español en la UE. A lo largo del período analizado (1960-2007) se ha pasado de un flujo anual medio, entre 1960-1970, de 86,07 millones de euros en inversión extranjera a un flujo anual medio, entre 2001-2005, de 126.578 millones de euros. Es decir, el flujo anual en el último periodo era 1.470 veces superior al de los años 1960.

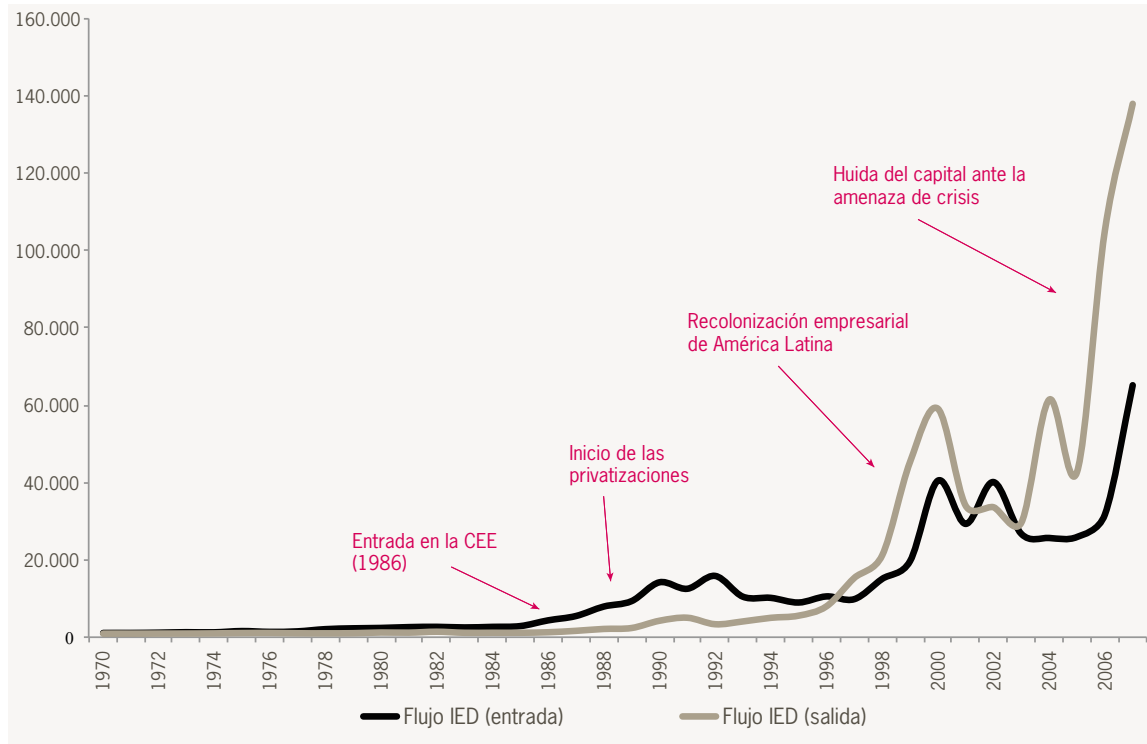
2 Para ver una evolución histórica de las Inversiones extranjeras en el Estado español se recomienda la obra editada por Julio Tascón (2008) *La inversión extranjera en España*. Minerva Ediciones, Madrid.

3 Mediante el Real Decreto Ley 1265/86 de 27 de junio, modificado por RD 671/1992 y 672/1992 de 2 de julio. La última modificación vigente que deroga a las anteriores y continúa el proceso “liberalizador” y la plena movilidad de capitales es el RD 664/1999, de 23 de abril, sobre inversiones extranjeras en el Estado español y españolas en el extranjero.

4 “El componente especulativo que domina la mayoría de estas transacciones se verifica al comprobar su volatilidad ante variaciones en indicadores como los tipos de interés, tipo de cambio o cualquier otra variable sensible a corto plazo” (Carpintero, 2005: 498).

Gráfico 13

Evolución de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia España y española hacia el exterior, 1970-2007 (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia a partir de [UNCTAD](#)⁵.

Entre el “milagro” y la “modernización” de España, es decir entre el Plan de Estabilización (1959) y la entrada en la CEE (1986), la mayor parte de las inversiones extranjeras eran directas con unos 6.128 millones de euros (50,2% del total) y para la adquisición de inmuebles, con 5.042 millones de euros (41,3% del total). Según Carpintero (2005) el predominio de la inversión extranjera directa se debía al buen “clima empresarial” caracterizado por unos bajos costos laborales, mano de obra disciplinada (a la fuerza) y la estabilidad política impuesta por la dictadura fascista. Entre 1960 y 1979, la mayor parte de la inversión (75% de los flujos de IED) iba dirigida a: los sectores minero-químico y farmacéutico (27,8%), transformaciones metálicas (33,5%) y comercio-hostelería (17,8%). Así pues, los capitales extranjeros se

⁵ Según datos de [UNCTAD](#) la IED extranjera en el Estado aumentó de manera continuada hasta el máximo histórico de 76.993 millones de dólares en 2008, cifra que cayó a 9.135 millones de dólares en 2009. En cambio la IED salida del Estado español hacia el extranjero alcanzó el máximo en 2007 con 137.052 millones de dólares, pero después cayó hasta los 9.737 millones de dólares de 2009.

dirigían a los principales sectores de la economía española, propios de los territorios periféricos o semiperiféricos (como aquellos que se encuentran en la parte inferior de la “curva del notario”). En el caso español se caracterizaba por la inversión en: explotación de yacimientos mineros, instalación de plantas fabriles del automóvil, y explotación de los yacimientos turísticos y comerciales a medida que la sociedad española se convertía al “credo” del consumo de masas. También debe tenerse muy en cuenta la importante participación de la IED en la adquisición de bienes inmuebles, tras la “promoción” de la España fascista como espacio seguro para invertir (y pasar las vacaciones). En el período 1970-1985, la inversión en inmuebles suponía el 42,5% del total (4,8 mil millones de euros), mientras que en el período anterior (el de darse a conocer) había supuesto un nada despreciable 25,1% del total (216,4 millones de euros) (tabla 11).

En cuanto al origen de los flujos de capital hacia el Estado español, cabe destacar que durante el primer período de liberalización (1959-1979), el 33,4% de la IED provenía de los EE.UU. y el 37,7 % de los países de la CEE. Aunque haya autores que han señalado la escasa relevancia del Plan Marshall, en términos monetarios, Óscar Calvo (2001) detalla como la ayuda estadounidense contribuyó a rehabilitar las expectativas empresariales, particularmente interesantes para los capitales norteamericanos. Además, los dólares del Plan Marshall también llegaban de manera indirecta a través de las entradas de capitales procedentes de las economías europeas rescatadas por los norteamericanos después de la Segunda Guerra Mundial.

Por otro lado, a partir de 1970, con la firma del Acuerdo Preferencial entre el Estado español y la CEE, los capitales norteamericanos utilizaron las inversiones en territorio español como plataforma de penetración en el espacio europeo. En esos momentos, compañías con capital extranjero ya instaladas en el territorio español fueron ganando peso y consolidando su posición, mediante ampliaciones de capital y reinversión de beneficios, llamadas inversiones indirectas o segundas inversiones. Así, las inversiones realizadas por las filiales españolas de empresas transnacionales pasaron del 3% del total acumulado hasta el 1979 al 25,7% en el 1987. En el año 1998⁶ el 45% de la inversión neta recibida había sido llevada a cabo por sociedades

6 Hay que destacar que la modificación metodológica en el registro de inversiones de mediados de los 1980 no incluye la obligación de registrar estas operaciones con lo que se les ha perdido el rastro.

de este tipo, y así “una vez asentado el capital extranjero en nuestro país, se convertía a su vez, ya desde dentro, en el principal origen de la inversión de los no residentes” (Carpintero, 2005: 494).

La segunda etapa, en cuanto a inversión extranjera en el Estado español se inicia con la incorporación del Estado español a la CEE (actual UE) y se caracteriza por un destacado aumento de los flujos de inversión extranjera y por la creciente importancia de las inversiones en cartera. La IEC (Inversión Extranjera en Cartera) ganó fuerza a partir de la entrada en la UE, situándose a partir de 1990 por encima del 60% del total de flujos de capitales extranjeros recibidos. Cabe señalar que resulta complicado delimitar la frontera entre la inversión en cartera y la directa, ya que muchas compras de acciones vía IEC suelen ser la base de futuras inversiones directas que conducen al control futuro de la compañía⁷. La entrada en la UE facilitó la entrada de nuevos capitales –en inversiones directas y en cartera– que aprovechaban las ventajas del nuevo estado miembro combinando elementos de territorio periférico y central al mismo tiempo, añadiéndose el hecho que había un fuerte componente especulativo alimentado por altos tipos de interés (Naredo, 2006)⁸.

Las exigencias de Maastricht (1992) precipitaron el declive de comienzos de los 1990, debido a que la política económica de altos tipos de interés que sostenía la entrada de capitales y la cotización de la peseta dentro de los límites del SME (Sistema Monetario Europeo), controlando además la inflación interna, chocaba con los objetivos de “convergencia” y reforzaba el declive interno penalizando la inversión “productiva” doméstica al encarecer el coste del capital. En ese contexto, los capitales especulativos se detuvieron a la espera de las reacciones en el seno de la UEM (Unión Económica Monetaria). La entrada de capitales extranjeros se vio ralentizada durante la primera mitad de los 1990 y con las devaluaciones de la peseta a principios de la década de 1990 precipitaron la salida de capitales, produciéndose

7 Hay criterios heterogéneos a la hora de contabilizar las inversiones extranjeras por parte del Banco de España. El Banco de España considera IED toda inversión recibida en sociedades no cotizadas y como inversión en cartera toda compra de acciones en sociedades cotizadas. Pero la metodología de la Balanza de Pagos del FMI entiende como IED cuando se trata al menos del 10% del capital social. Cuando se trata de inversiones españolas en el extranjero se mantiene el criterio del FMI.

8 A finales de los 1980, un 23,6% de las 500 grandes empresas españolas (por volumen de ventas) estaban participadas por no residentes en más de un 50% del capital social. En otras 90 empresas los capitales extranjeros tenían una participación que era suficiente para controlar la empresa (Carpintero, 2005).

una desinversión neta en cartera de 2,8 billones de pesetas (Carpintero, 2005). Posteriormente, se registró una tendencia creciente que se caracterizó por la toma de posiciones junto a los grandes capitales españoles, apoderándose de los monopolios estatales recientemente privatizados. A partir de la segunda mitad de los años 1990, las inversiones en cartera se dispararon, pasando de 67.854 millones de euros en el periodo 1990-1995 (60% del total) a 649.184 millones de euros en el período desde 1996 hasta 2007 (73% del total).

Tabla 11

Inversión extranjera en propiedad en el Estado español, 1960-2007

	IED (Inversión Extranjera Directa sin inmuebles)		IED inmueble (Inversión Extranjera Directa en inmuebles)		IEC (Inversión Extranjera en Cartera)	
	Millones de euros	Porcentaje	Millones de euros	Porcentaje	Millones de euros	Porcentaje
1960-1970	482	56,05	216	25,12	162	18,84
1970-1985	5.646	49,74	4.826	42,51	880	7,75
1986-1989	10.788	40,32	5.902	22,06	10.067	37,62
1990-1995	39.635	35,03	5.670	5,01	67.854	59,96
1996-2000	76.540	34,32	11.942	5,35	134.561	60,33
2001-2007	196.799	22,21	40.067	4,52	649.184	73,27
1960-2007	329.890	26,16	68.622	5,44	862.709	68,40

Fuente: de 1960 a 1989 a partir de Carpintero (2005: 491); 1990-2005 a partir de la Balanza de Pagos - [Boletín Estadístico del Banco de España](#).

Por aquellos años la Bolsa española se convirtió en atractora neta de capitales internacionales con la consolidación del sistema monetario europeo; lo cual contribuía a compensar el déficit por cuenta corriente español y además permitía impulsar la expansión internacional de las empresas españolas (Naredo, 2006). En un entorno y escenario de tipos de interés bajos, las empresas se estimaron más acudir a los depósitos –vía préstamos a renta fija– que no a la emisión de participaciones en el capital. De hecho, en este “medio ambiente” financiero, las emisiones netas de acciones descendieron un 78% en 2005 respecto de las del 2004, situándose en torno a los 4.457 millones de euros (Banco de España, 2006). Óscar Carpintero sostiene que “resulta curioso que, en estos tiempos de sofisticación financiera, hayan sido los depósitos los que estén salvando el equilibrio exterior de la economía española y

manteniendo su posición compradora neta del resto del mundo” (2005: 511). Precisamente, la burbuja inmobiliaria (e hipotecaria) española y la expansión internacional del capital español se alimentaron en buena medida de los depósitos, contribuyendo a la creación de dinero bancario y, a la vez, al creciente poder de la banca

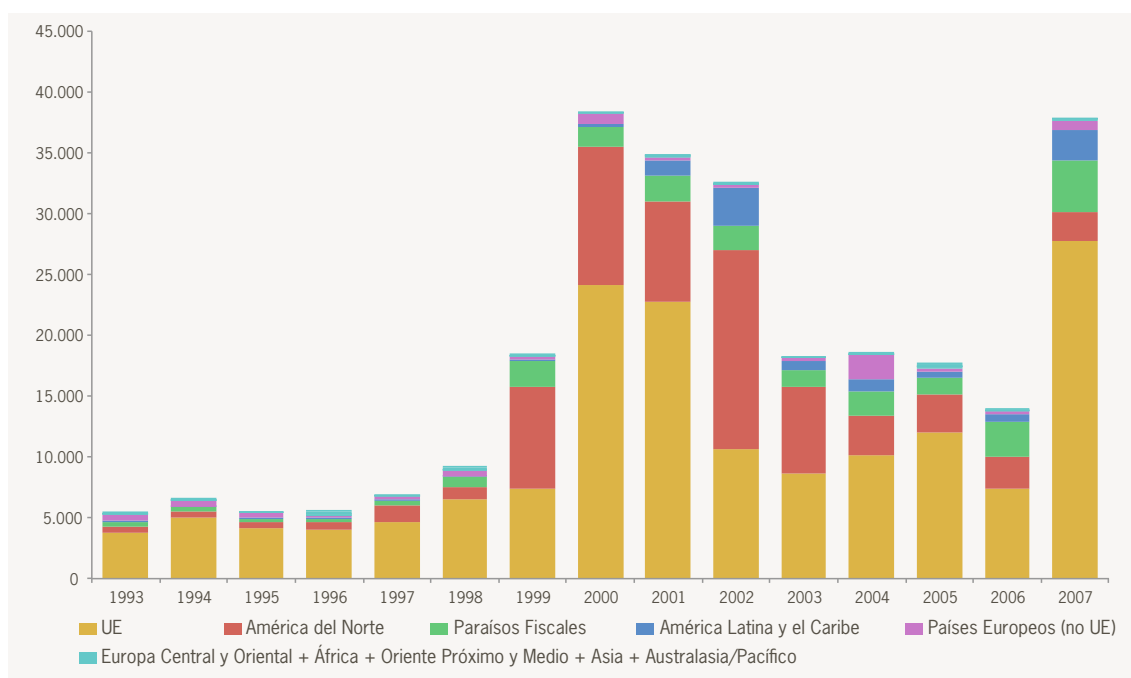
Las inversiones extranjeras directas, también han experimentado un importante crecimiento entre 1996-2007, 196.799 millones de euros las directas (sin inmuebles) (22,2% del total) y 40.067 mil millones de euros en inmuebles (4,5% del total). En cuanto a la región de procedencia de la inversión extranjera, se puede comprobar como, entre 1993 y 2007, se dio un claro predominio de las IED procedentes del resto de la UE (159.091 millones de euros), seguidas por las de América del Norte (67.270 millones de euros) y en tercer lugar las de paraísos fiscales (22.136 millones de euros), siendo los principales paraísos los situados en la misma UE. A lo largo de esos años cabe destacar el período 2000-2002 en que la IED extranjera en España despuntaron respecto al resto de años, contabilizándose un flujo anual superior a los 30.000 millones de euros, y luego el 2007 cuando la IED en España fue de 37.760 millones de euros (gráfico 14).

En cuanto a la procedencia de la IED por países, el principal inversor extranjero durante este período han sido los EE.UU. con 59.194 millones de euros (22% del total), en segundo lugar, estaban los Países Bajos con 49.458 millones de euros (18,39% del total), y en tercer lugar, el Reino Unido con 31.244 millones de euros (11,62% del total). Pero cada vez resulta más complejo determinar el origen exacto de los flujos de capitales ya que como Maitena Duce –del Banco de España– apuntaba: “la evidencia de la procedencia de la IED se encuentra cada vez con mayores dificultades de interpretación si se tiene en cuenta que, por motivos fiscales, una buena parte de la IED que no pertenece a países de la UE se ha canalizado de forma creciente a través de centros financieros europeos (Reino Unido, Holanda, Bélgica-Luxemburgo) o de los denominados paraísos fiscales (Panamá, Antillas Holandesas, Bahamas, etc.), lo que hace casi imposible determinar su origen con absoluta precisión” (Duce, 1995: 200-202, en Carpintero 2005: 536). En cualquier caso, se observa cómo las principales procedencias estaban relacionadas con las principales plazas financieras del planeta, que en si mismas eran plataformas suficientemente favorables para que el capital financiero global transitara por ellas sin prácticamente traba alguna.

En cuanto al registro de las inversiones extranjeras en el Estado español cabe destacar la importancia que han adquirido las hechas a través de las ETVE (Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros), que han pasado de representar el 0,004% de la IED en el período 1993-1996 a representar el 40% a partir de entonces y hasta el 2007, con unos 96.813 millones de euros. El auge de la inversión a través de las ETVE se debe, según el Banco de España (2006), a que los grupos multinacionales extranjeros se aprovechan así del marco normativo español⁹ que les beneficia mediante la exención de impuestos en dividendos y plusvalías procedentes de la compraventa de participaciones, evitándose además la doble imposición internacional.

Gráfico 14

Flujo de inversiones extranjeras en España (IED, Inversión Extranjera Directa) según región mundial de procedencia, 1993-2007 (millones de euros),



Fuente: elaboración propia a partir del [Registro de inversiones exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio](#).

9 Ley 43/1995 del Impuesto de Sociedades y Ley 6/2000 (título IV) de medidas de apoyo a la internacionalización de las empresas (BOE de 14/12/2000).

Tabla 12

Diez primeros países por IED acumulada en España, 1993-2007

País	Millones de euros	Porcentaje
EE.UU.	59.194	22,01
Países Bajos	49.458	18,39
Reino Unido	31.244	11,62
Italia	24.597	9,14
Luxemburgo	18.875	7,02
Portugal	17.791	6,61
Francia	15.796	5,87
Alemania	12.034	4,47
Canadá	8.076	3,00
Suiza	7.212	2,68
Resto de Países	24.703	9,18

Fuente: elaboración propia a partir del [Registro de inversiones exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio](#).

A través de las ETVE, los grupos multinacionales extranjeros centralizan en el Estado español sus inversiones directas en terceros países. Óscar Carpintero explica cómo funciona el mecanismo: “por ejemplo, una sociedad belga dedicada al transporte realiza una inversión en el exterior mediante una ETVE española comprando acciones de otra empresa portuguesa que tiene participaciones en la ETVE española. De esta manera adquiere posiciones en el mercado portugués, pero evitando el pago de impuestos ya sea por los dividendos obtenidos por su participación, o por las plusvalías generadas por su transmisión a terceros. Siempre, en todo caso, que estas gestiones se realicen a través de la ETVE española. En algunos países, la importancia de estos mecanismos es incluso mayor, como lo atestigua el caso de Luxemburgo, donde el 95% de la inversión extranjera se canaliza a través de ETVE” (2005: 536). Entre los países que más han utilizado la IED a través de las ETVE se encuentran los EE.UU. El 88,29% de toda la IED proveniente de EE.UU. entre 1993 y 2007 se ha realizado mediante ETVE. Los capitales de EE.UU., a través de las ETVE, entran con mayores facilidades al resto de la UE, aprovechando la plataforma española.

Tabla 13

Flujos de IED extranjera en España por sector, 1993-2007
(millones de euros)

	1993-1999	2000-2007	Total acumulado	1993-2007 (% sobre total)
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	565	714	1.279	0,47
Producción/Distribución eléctrica, gas y agua	1.128	23.111	24.239	8,82
Industrias extractivas, refinamiento de petróleo	531	2.581	3.112	1,13
Alimentación, bebidas y tabaco	3.352	8.501	11.853	4,31
Industria textil y confección	486	820	1.307	0,48
Industria del papel, edición y artes gráficas	2.622	6.372	8.995	3,27
Industria química, caucho y plásticos	5.403	24.524	29.927	10,89
Otras manufacturas	11.527	32.944	44.471	16,19
Construcción	3.526	7.431	10.957	3,99
Comercio	13.088	32.847	45.936	16,72
Hotelería	1.016	1.941	2.957	1,08
Transportes y comunicaciones	744	2.868	3.612	1,31
Intermediación financiera, banca y seguros	8.188	16.329	24.517	8,92
Actividades inmobiliarias	3.139	3.139	6.279	2,29
Otros servicios	8.730	46.585	55.315	20,13

Fuente: elaboración propia a partir del [Registro de inversiones exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio](#).

Entre 1993 y 2004, la mayor parte de los flujos de inversión extranjera directa en el Estado español se han dirigido en primer lugar a los otros servicios con el 20,13% del total, liderados por las telecomunicaciones; en segundo lugar los servicios comerciales (16,72%), fundamentalmente el comercio mayorista; en tercer lugar, las otras manufacturas con el 16,2%, encabezadas por la industria automovilística (tabla 13). En cambio, si se analiza por subsectores, la IED acumulada entre 1993 y 2007 se concentró en el comercio al por mayor (36.117 millones de euros), telecomunicaciones (32.617 millones de euros), industria química (22,6 mil millones de euros), suministro de energía (24.231 millones de euros). Se puede constatar un cambio sectorial

en cuanto al destino de las inversiones extranjeras en el Estado español, respecto de la primera etapa (antes de la entrada en la UE), con una creciente relevancia de las actividades centrales de la globalización capitalista (p.ej. servicios financieros, servicios empresariales, telecomunicaciones) y de la particular vía de acumulación del capitalismo español vinculada a la explosión inmobiliaria¹⁰.

En cuanto a la localización de la IED extranjera en el Estado español, hay que tener en cuenta tal como se desprende del gráfico 15, que la mayor parte de ésta se concentraba en los espacios metropolitanos que es al mismo tiempo donde se ubican las sedes de las principales ETN españolas y los centros de poder político, y muy particularmente Madrid¹¹. Por consiguiente, la mayor parte de las entradas de capitales entre 1993 y 2007 se dirigieron hacia la Comunidad de Madrid con 158.110 millones de euros (59% del total) y Cataluña con 40.845 millones de euros (15% del total).

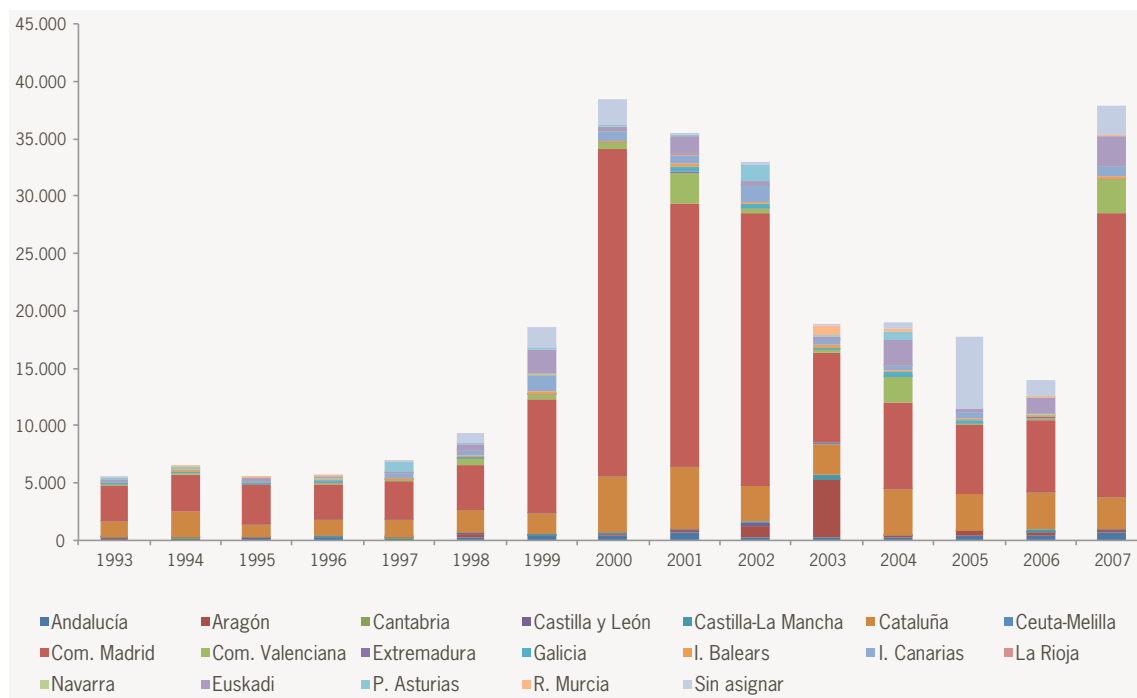
Una de las características en cuanto a la entrada de capitales extranjeros en el Estado español, es que tras el ingreso en la UE, la mayor parte de los flujos inversores se dirigieron simplemente a la adquisición de empresas, instalaciones, inmuebles, u otros activos preexistentes. Es decir, no han contribuido a ampliar el aparato “productivo” español, sino que fundamentalmente dicha inversión (y supuesta generación de riqueza), lo que ha supuesto ha sido un mero cambio de propiedad. Partiendo de la base de datos de la UNCTAD, entre 1988 y 2007, de los 411.607 millones de dólares “extranjeros” invertidos en el Estado, un 50,4% correspondió a la categoría de fusiones y adquisiciones (Merge and Acquisitions, M&A). Cabe señalar que la mayor de esas operaciones a nivel global correspondían a meras adquisiciones, restando tan solo el 3% de las operaciones M&A mundiales a fusiones (UNCTAD, 2000). De acuerdo con Carpintero (2005), y a partir de información del Ministerio de Economía, tendríamos que cerca de dos terceras partes de la IED a finales de los 1980 iba dirigida a la adquisición. Aquella tendencia se intensificó hacia finales de los 1990, situándose la IED destinada a adquisiciones por encima del 75%. Cerca del 25% la IED extranjera iba destinada a la toma de control y un 30% de la IED

10 El análisis más detallado por subsectores se ha hecho a partir de la base de datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Disponible en [DataInvex](#).

11 Para un análisis sobre el papel de Madrid dentro del capitalismo global y su incidencia urbano-metropolitana se recomienda la publicación *Madrid ¿la suma de todos?* (Observatorio Metropolitano, 2007).

se destinaba a la transmisión y aportación de activos al exterior. Es decir, a menudo que aumentaron las entradas de flujos de IED y también se intensificó su dimensión “adquisitiva”.

Gráfico 15
Distribución de la IED extranjera en España por CC.AA. de destino, 1993-2007 (millones de euros)



Fuente: elaboración propia a partir del [Registro de inversiones exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio](#).

Tabla 14

Flujo de entradas de IED y M&A (venta de empresas españolas), 1988-2007 (millones de dólares)

Período	IED (entradas)	M&A	M&A/IED (%)
1988-1995	81.563	23.028	28,23%
1996-2000	90.425	39.326	43,49%
2001-2007	238.298	145.108	60,89%
1988-2007	411.607	207.462	50,40%

Fuente: elaboración propia para M&A a partir de UNCTAD, 2000, 2004, 2005, 2008; IED a partir de [UNCTAD Statistics](#).

4.3.

EL “MÚSCULO” GLOBALIZADOR DE LAS ETN ESPAÑOLAS Y EL DESEMBARCO EN AMÉRICA LATINA

Desde la entrada en la UE, se produjo uno de los cambios más importantes del papel del capital español en la escena mundial. Como se puede advertir en el gráfico 16, a partir de mediados de los años 1990 las salidas de capitales “españoles” empezaron a superar a las entradas de inversión extranjera. El Estado español mantuvo la condición de país periférico durante gran parte de la segunda mitad del siglo XX, y algunos trabajos críticos de los setenta incidieron en esa condición periférica (Muñoz et al., 1978). Sin embargo, desde el momento en que el capital español ha iniciado el proceso de internacionalización resulta cada vez más difícil encontrar análisis críticos al respecto, y en cambio muchos de los estudios y publicaciones se limitan a informar de las “victorias” de los nuevos colonos empresariales españoles (Durán-Herrera, 1996, 1997, 2005; Guillén, 2006).

Así pues, parece que en el momento en que la economía española adquiere un perfil más inversor-depredador, tal como sostiene José Manuel Naredo (2006), las voces críticas se acallan. Se podría interpretar que muchas de las críticas lanzadas en los años 1970 tenían que ver más con la disconformidad por parte de las élites políticas, empresariales e intelectuales respecto al papel subordinado (y periférico) que le tocaba jugar al capitalismo español. Una vez superado el papel subordinado,

y el momento en que se alcanza la mayoría de edad –“la España adulta”–, desaparecieron en gran medida las voces críticas. Tal como exponía Naredo (2001) en otro orden de cosas pero que tienen relación a lo que aquí se comenta, cuando analizaba los fundamentos intelectuales de la izquierda española y abogaba “por una oposición que se oponga”.

De todas maneras, hay que mencionar los intentos disidentes en cuanto al análisis de la evolución de la economía y la sociedad españolas, exponiendo su rol como país “depredador” y el logro de su dimensión globalizadora (Etxezarreta, 1991; Fernández-Durán, 1996; Naredo, 1996; Naredo, 2006), que más que incidir en los aspectos del papel periférico español, insisten en las lógicas y dinámicas de la acumulación del capital español, abordando la cara oculta (u ocultada) del crecimiento económico español. También, cabe destacar que desde colectivos de jóvenes investigadores (y activistas)¹² vinculados intelectualmente con los pioneros de la economía crítica y la economía ecológica del Estado (p.ej. Joan Martínez-Alier, José Manuel Naredo, Ramón Fernández-Durán, Miren Etxezarreta, etc.), se ha iniciado una línea de investigación (y acción política) que apunta a la dimensión globalizadora de la economía española. Entre estos trabajos se podrían destacar: el de Marc Gavalda (2003a) sobre Repsol YPF para América Latina, el de María José Paz, Soraya González y Antonio Sanabria (2005) sobre las ETN eléctricas españolas en Centroamérica, el coordinado por Miquel Ortega (2005) sobre la deuda ecológica española y también de Ortega (2007) sobre el papel del Estado en el apoyo de la expansión transnacional del capital español; David Llistar (2009) que ha acuñado el concepto de la antiooperación, o Joan Buades (2006) sobre los impactos de las ETN hoteleras “baleares” en las periferias turísticas del Sur. Además, cabe destacar, las excelentes aportaciones del economista ecológico, Óscar Carpintero (2005) que analiza las dimensiones ecológicas y financieras del capitalismo español en el proceso de “modernización” entre 1955 y 2000.

Durante buena parte del siglo XX, no fue muy importante la salida de capitales desde el territorio español, ya que éste no se encontraba en condiciones para hacerlo. Este hecho se debía, por una parte, a aspectos institucionales, ya que si bien el

12 Entre los colectivos que trabajan estas cuestiones, en el Estado español, destacan: [OMAL](#) (Observatorio de Multinacionales en América Latina); [ODG](#) (Observatorio de la Deuda en la Globalización); e [IDEAS](#) (Observatorio de Corporaciones Transnacionales).

Régimen franquista¹³ permitía la entrada de capitales extranjeros, no mostraba la misma predisposición a que el capital español “se escapase” fuera de sus fronteras. Así, en 1939 se constituyó el Juzgado de Delitos Monetarios para perseguirlos y, a partir de entonces, la tenencia de activos extranjeros debía registrarse en el IEME (Instituto Español de Moneda Extranjera), para así poder fiscalizar adecuadamente sus rendimientos. Durante los años del “milagro” español las empresas exportadoras españolas dedicadas a la venta de productos primarios no establecieron anchas redes comerciales en terceros países (Carpintero, 2005).

La presión de algunos sectores, especialmente la banca y la gran empresa, hicieron que a partir de 1960 la situación comenzara a cambiar a favor del capital español. En aquellos tiempos, los controles de cambio eran demasiado rígidos y los subsidios para ayudar a crear canales de distribución en el extranjero eran “poco efectivos” (Guillén, 2006). La salida más importante de IED (Inversión Extranjera Directa) se dirigió a los Pirineos Orientales –en el Rosellón–, con inversión catalana principalmente, que conectaba con el Mercado Común (p.ej. Chupa Chups instalaba una planta en Francia en 1967)¹⁴.

En el año 1973 se “liberalizaron” las salidas del capital español hacia el extranjero (Decreto 48/1973, de 1 de marzo) y la entrada en la UE obligó a adaptar el marco normativo español al europeo afectando también a la regulación de las inversiones españolas en el extranjero y viceversa. Entre 1960 y 1985, las inversiones españolas en el extranjero fueron de 2.300 millones de euros, lo que significaba que eran unas 5,1 veces inferiores a las entradas de capitales extranjeros en el Estado. Durante los años del “desarrollismo” fascista y hasta 1985, la distribución de las inversiones españolas en el extranjero se repartía aproximadamente entre un 70% en forma de inversión directa y un 30% en cartera. En cuanto a las inversiones en cartera, se puede señalar que encontraron frenos institucionales hasta 1986; y justo cuando las barreras institucionales empezaron a desvanecerse, durante los años de euforia

13 Para ver la inversión extranjera al Estado español durante el franquismo, se recomienda consultar: Muñoz et al. (1978); Viñas et al. (1979); Tascón (2008).

14 En julio de 2006 la ETN italiana, Perfetti Van Melle, adquirió Chupa Chups por 400 millones de euros. Se perdía así una de las “joyas de la corona” como empresa innovadora y emblemática. Cabe recordar que el “chupa chups” es una de las grandes invenciones españolas junto a la fregona (OTR/PRESS, 2006).

(1986-1990), los capitales españoles encontraron precisamente altas rentabilidades dentro del propio Estado, lo que desincentivaba su salida al extranjero.

La reestructuración del capitalismo a escala global, tras la crisis del régimen de acumulación fordista, se tradujo en la configuración de un nuevo régimen de acumulación de base financiera y bajo la doctrina neoliberal. En el marco de la globalización neoliberal, el Estado español, que supuestamente intentaba adoptar (ya fuera de tiempo) las políticas de la sociedad del bienestar, “tuvo” que adaptarse a las exigencias normativas de la UE –bajo los denominados criterios de convergencia y estabilidad–, y también a la consolidación del nuevo marco regulatorio global con la creación de la OMC (Organización Mundial del Comercio) y la inauguración de las rondas liberalizadoras que debían permitir, se decía, una mayor fluidez en la circulación de capitales y de las relaciones comerciales en todas direcciones.

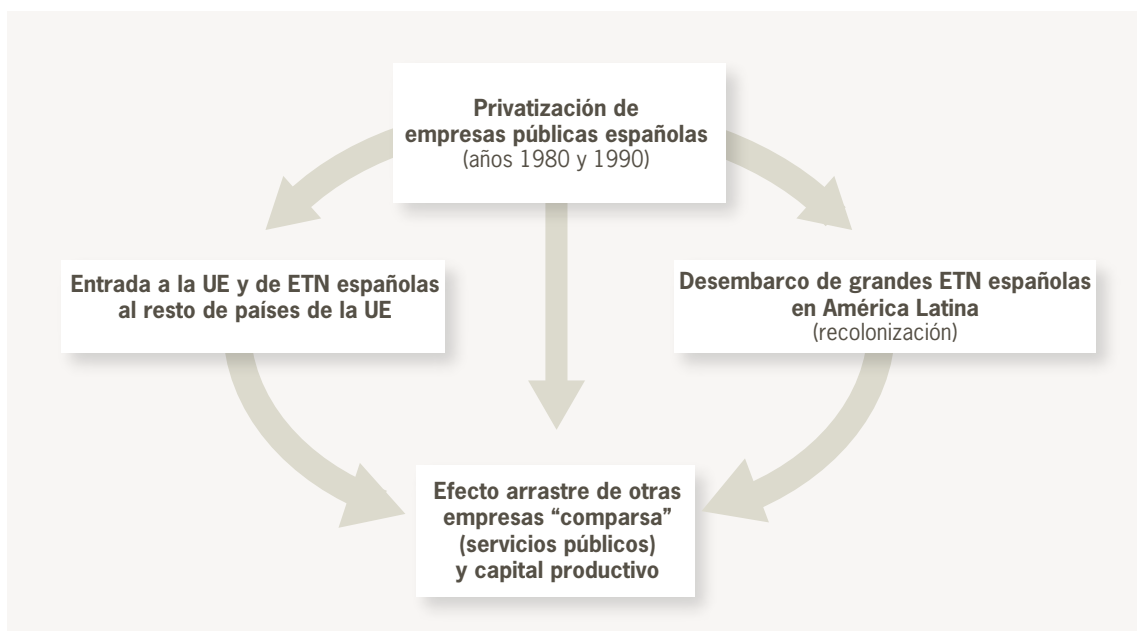
Como se ha mencionado anteriormente, con la adopción de las reglas del juego europeo y para cumplir con los criterios de Maastricht, se llevó a cabo una profunda reestructuración del aparato industrial y financiero español, dando lugar a los “monstruos empresariales” españoles entre mediados de los 1980 y los 1990. En nombre de la competitividad se privatizaron los monopolios estatales que estaban presentes en los sectores que hasta entonces se definían como estratégicos (p.ej. telecomunicaciones, energía, transporte, financiero), y que por su propia naturaleza se encontraban en condiciones monopolísticas (o casi monopolísticas). Uno de los resultados de esas privatizaciones, como apunta Ángeles Sánchez-Díez (2002: 21), fue el de la configuración de unos mercados altamente concentrados, por lo que se crearon una serie de organismos para velar por la “perfecta competencia”, como la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones o el Tribunal Regulator de la Competencia. A pesar de ello, una vez consolidadas las privatizaciones, los “monstruos empresariales” tenían cautiva a la población dentro de sus redes. Así, por ejemplo, a principios del siglo XXI, la empresa Telefónica superaba el 90% de la cuota de mercado en telefonía fija y el 60% en móvil; Endesa superaba el 40% de la cuota de mercado en energía eléctrica; Iberdrola llegaba a casi el 40% de la cuota de mercado en energía eléctrica; y Repsol controlaba el 100% del mercado del gas. Estos porcentajes tan elevados son una señal de la elevada concentración del mercado que se supone que la llamada “liberalización” debía combatir, y que en cambio

ha resultado en unas estructuras oligopólicas que es la base del enorme poder esas corporaciones.

Pero el “músculo globalizador” de la empresa española se forjó, también, después de un intenso proceso de fusiones y adquisiciones empresariales dentro del propio espacio español. El mayor dinamismo concentrador se dio en los sectores de la banca, ya fuera con fusiones entre diferentes bancos como por ejemplo SCH fruto de la fusión entre el Banco de Santander con el Central Hispano y Banesto, o la fusión del BBV con la banca pública Argentaria¹⁵ en 1999; el gas, dando lugar a Gas Natural; el petróleo con Repsol; el eléctrico con Endesa, Iberdrola o Unión Fenosa; etc.

Figura 1

Esquema del proceso de inserción en la globalización neoliberal del capital español



Fuente: elaboración propia.

¹⁵ Argentaria se había creado en 1991 agrupando diversos bancos, entre ellos el Banco Hipotecario de España, la Caja Postal, el Banco Exterior de España, etc.

4.3.1.

LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL DEL CAPITAL ESPAÑOL: LA RECOLONIZACIÓN DE AMÉRICA LATINA

Entre el 1960 y el 2007 salieron al exterior unos dos billones de euros de capitales españoles, la mayor parte de los cuales lo hicieron cuando España entró en la UE. Entre los 1980 y principios de los 1990, la inversión extranjera española era bastante débil y se concentraba especialmente en las actividades manufactureras intensivas en trabajo (p.ej. textil y zapatos) que se localizaban en los territorios vecinos de Marruecos y Portugal. Entre las razones por las que a principios de los 1990 la IED española fue poco importante se encuentran la crisis estructural del capitalismo global, las propias dificultades del proyecto europeo, más en concreto de la instauración del SME (Sistema Monetario Europeo) y su repercusión sobre la peseta, además de no contar aún con empresas de capital español suficientemente fuertes como para expandirse globalmente (Salmon, 2001).

A partir de la segunda mitad de los 1990 se activaron las inversiones españolas en el exterior y entre el 1996 y 2007 se produjo, además, un cambio destacable en la estructura de las inversiones extranjeras españolas con un creciente peso de las inversiones en cartera. En la década de los 2000 los 1,66 billones de euros de inversión española en el exterior se distribuían de la siguiente manera: 51,26% en inversiones directas, 47,57% en cartera; y un 1,16% en inmuebles. Pero es ya en el siglo XXI cuando los flujos de inversión española en el exterior adquirieron importantes dimensiones, de hecho entre el 2000 y el 2007, la IED española fue de 1,66 billones de euros, es decir el 83% de todo el ciclo descrito. Desde la incorporación del Estado español a la UE, las inversiones extranjeras recibidas (2,51 billones de euros) fueron prácticamente equivalentes a las inversiones realizadas en el extranjero (2 billones de euros). Hay que advertir que el año con mayor IED española en el exterior fue el 2007, año que precisamente coincide con el final de la fiesta del ladrillo y a las puertas de la *Gran Crisis*, y como veremos a continuación tenía mucho que ver con las inversiones en el exterior de los grandes bancos españoles: BBVA y BSCH.

Tabla 15

Evolución de la inversión española en propiedad en el extranjero, 1960-2007

	IED (Inversión Extranjera Directa) sin inmuebles		IED inmueble (Inversión Extranjera Directa en inmuebles)		IEC (Inversión Extranjera en Cartera)	
	Millones de euros	Porcentaje	Millones de euros	Porcentaje	Millones de euros	Porcentaje
1960-1970	33	88,74	-1	-1,61	5	12,87
1970-1985	1.635	69,63	7	0,28	707	30,09
1986-1989	2.632	77,11	60	1,76	721	21,13
1990-1995	14.793	56,78	652	2,5	10.607	40,71
1996-2000	140.313	45,78	789	0,26	165.398	53,96
2001-2007	346.889	52,32	8.923	1,35	307.140	46,33
1960-2007	506.295	50,56	10.430	1,04	484.578	48,39

Fuente: de 1960 a 1989 a partir de Carpintero (2005: 501); 1990-2005 a partir de Balanza de Pagos -[Boletín Estadístico del Banco de España](#).

Entre 1993 y 2007, las inversiones españolas directas en el exterior se dirigieron mayoritariamente hacia el resto de estados miembros de la UE con 285.566 millones de euros (52,91% del total) y los países latinoamericanos con 136.746 millones de euros (25,25% del total). Llama la atención que el tercer lugar lo ocuparan los paraísos fiscales que recibieron unos 46.175 millones de euros, el 81,67% de los cuales se dirigieron hacia los paraísos fiscales de la propia UE. Desde esos paraísos el dinero se diluye y fluye hacia diferentes plazas del planeta en busca de mayores rentabilidades.

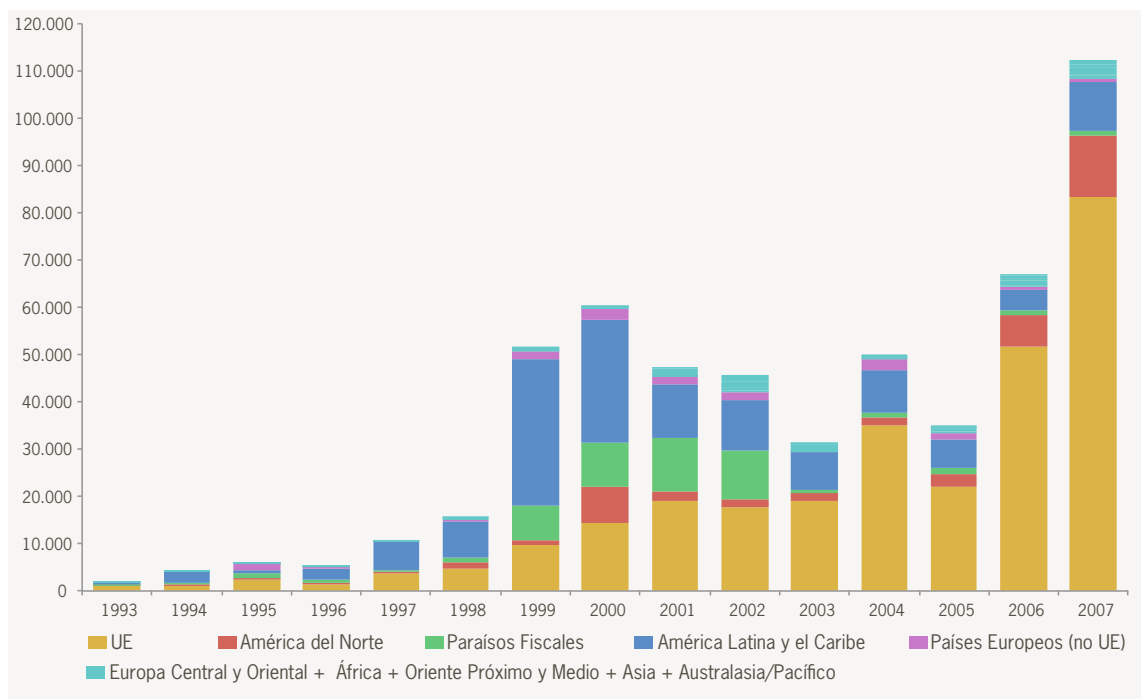
En cuanto a países, las principales corrientes de capitales españoles fluyeron hacia el Reino Unido (90.526 millones de euros) y los Países Bajos (65.957 millones de euros). Es importante tener en cuenta el papel que esos países juegan dentro de los flujos del capital financiero europeo, además de Luxemburgo que aparece en sexto lugar (37.416 millones de euros), como plataformas de redirección de los flujos de capitales hacia otras esferas y otros territorios. El capital simplemente escoge pasar por esas plazas debido a las particularidades de su industria financiero-corporativa que los convierten prácticamente en paraísos fiscales. Además de esas inversiones dentro del marco de la UE, cabe señalar las importantes salidas de capital español

hacia los grandes países latinoamericanos que durante esos años experimentaron una profunda reestructuración de corte neoliberal: Brasil (42.689 millones de euros), Argentina (40.438 millones de euros) y México (23.310 millones de euros) y Reino Unido (24,8 mil millones de euros).

Durante el periodo 1993-2007, un 20,6% de la IED española (111.514 millones de euros) se realizó mediante ETVE (Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros), de los cuales 79.844 millones se destinaban a otros Estados miembros de la UE. De nuevo hay que señalar el papel que jugaba el principal paraíso fiscal de la UE, Luxemburgo, que recibió durante este período unos 34.125 millones euros de inversiones españolas en ETVE, lo que significa el 42,74% del total de la UE. El Banco de España alertaba que mediante las ETVE se pierde la noción sectorial y espacial de las inversiones extranjeras, el hecho de dirigirse éstas en gran medida al paraíso fiscal europeo hace que todavía sea mucho más dificultoso saber algo más de ellas, al tiempo que se delata su dimensión especulativa y opaca.

Gráfico 16

Flujos de IED española en el exterior según región mundial de destino, 1993-2007 (millones de euros)



Fuente: elaboración propia a partir del [Registro de inversiones exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio](#).

Tabla 16

Diez primeros países por IED acumulada recibida del capital español, 1993-2007

País	Millones de euros	Porcentaje
Reino Unido	90.526,08	16,71
Países Bajos	65.957,45	12,18
Brasil	42.689,05	7,88
Argentina	40.438,45	7,47
EE.UU.	38.255,95	7,06
Luxemburgo	37.416,06	6,91
Francia	27.256,62	5,03
Alemania	26.969,29	4,98
México	23.310,32	4,30
Portugal	20.714,13	3,82
Resto de países	128.079,71	23,65

Fuente: elaboración propia a partir del [Registro de inversiones exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio](#).

A parte de las IED españolas en la UE una gran parte de los flujos de capitales españoles al extranjero se dirigieron a los países de América Latina, convirtiéndose el capital español en el segundo justo detrás de los procedentes de los EE.UU. (CEPAL, 2000). La entrada masiva de capitales españoles en América Latina, la *recolonización* como la llama Marc Gavaldà (2003a), fue factible gracias a cambios estructurales del capitalismo global con sus correlatos tanto en el espacio español como americano. En primer lugar, la reestructuración del tejido empresarial español, con la formación de las grandes corporaciones de servicios fruto de las privatizaciones y de las grandes entidades financieras (Banca y Cajas de Ahorros) derivados de procesos de concentración corporativa; y en segundo lugar, las transformaciones estructurales que afectan a los países del Sur, conocidas como el “Consenso de Washington” que se materializaban en los PAE (Programas de Ajuste estructurales). Los PAE aplicados en América Latina “prepararon el terreno” para la entrada del capital transnacional (Williamson, 1990; Ortega, 2005).

Tabla 17

Recomendaciones características de un PAE (Programa de Ajuste Estructural)

Acción	Objetivo General	Medidas concretas
Deflación	Desacelerar el crecimiento de la demanda interna para reducir las importaciones y el déficit público.	<ul style="list-style-type: none"> • Estricto control de la oferta monetaria y reducción de la disponibilidad de crédito. • Aumento del tipo de interés y eliminación del crédito subsidio o preferente (p.ej. crédito a campesinos). • Reducción del déficit fiscal: recortes en gasto público corriente e inversión (excepto pago de la deuda) en sectores sociales, reducción de plantillas, congelación salarial, eliminación de subsidios, aumento tarifario de servicios básicos. • Reforma fiscal para incrementar ingresos. Incremento de los impuestos indirectos y recorte de los tipos marginales de los impuestos directos de la renta, patrimonio y beneficios empresariales.
Devaluación de la moneda	Reducción del déficit comercial	<ul style="list-style-type: none"> • Encarecimiento de las importaciones y reducción de la demanda en el mercado nacional. • Promoción de las exportaciones, venta en mercados externos para obtener divisas.
Nueva regulación	Intervención pública dando a los mercados el principal papel en la asignación de los recursos.	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminación de subsidios y controles de precios y salarios. • Eliminación de controles cambiarios y liberalización de los mercados financieros. • “Flexibilización” del mercado laboral, reducción de prestaciones sociales, disminución del poder de los sindicatos y de la negociación colectiva. • Privatización de empresas públicas y reducción del papel del Estado en la dirección y/o planificación económica. • Apertura comercial, desgravación arancelaria, desmantelamiento de medidas de protección a la producción doméstica, eliminación de restricciones a la inversión extranjera.

Fuente: Ortega (2005: 85).

En el caso de América Latina, para entender la penetración del capital español, resulta imprescindible tener en cuenta la proximidad cultural con el Estado español como un elemento clave de la política empresarial expansiva de las ETN españolas,

apoyadas por los diferentes gobiernos del Estado y autonómicos, independientemente del color político (Sánchez-Díez, 2002; Carreras et al., 2002)¹⁶.

Cuando el capital español penetró en América Latina, la mayoría de países pasaban por lo que se ha denominado como la segunda oleada de privatizaciones que afectaba principalmente a los servicios públicos (agua, electricidad, telecomunicaciones, finanzas, etc.), mientras que la primera privatizadora había afectado a las empresas industriales y comerciales. La CEPAL (2000) ponía de manifiesto como el propio capital latinoamericano protagonizó la primera ola privatizadora, que en muchas ocasiones se aprovechó de prácticas opacas y corruptas, realizando operaciones especulativas mediante las cuales compraron empresas a bajo precio, para luego venderlas más caras. Todo ello dio lugar a un cambio en la estructura de la propiedad muy intenso.

En concreto, la segunda ola privatizadora parecía hecha a medida de las grandes corporaciones españolas que ya habían ganado fuerza en el mercado español y estaban preparadas para dar el salto transnacional. Precisamente, era en esos sectores en los que el capital español tenía cierta dimensión, ya que después de la oleada privatizadora española, las ETN españolas más importantes correspondían al sector de servicios (y explotación de recursos naturales): telecomunicaciones, energía –electricidad, gas y petróleo¹⁷–, y finanzas (Sánchez-Díez, 2002). La tercera ola, la del siglo XXI, afectaría a los servicios sociales públicos como la educación, la sanidad o los fondos de pensiones.

La compra de empresas de América Latina por parte de las ETN españolas fue posible gracias a las operaciones de ampliación de capital de las propias compañías españolas. El informe de mercado de la Bolsa de Madrid señalaba que “entre las grandes operaciones del año figuran aquellas que se han realizado intercambiando acciones de una empresa cotizada en la Bolsa de Madrid por un volumen muy

16 En la proximidad cultural se debe tener en mente, también, la proximidad en la cultura empresarial y política entre las élites latinoamericanas y españolas, tan influenciadas por regímenes autoritarios y la poca estima por prácticas políticas y económicas democráticas. En esta tesitura se puede entender que el Juez de la Audiencia Nacional, Baltasar Garzón, iniciara las investigaciones sobre pagos por parte de empresas españolas al ex presidente de Perú, Alberto Fujimori.

17 Las actividades relacionadas con la energía pueden ser consideradas como actividades industriales o de servicios, dependiendo de cuál sea su actividad. Así, por ejemplo la distribución de gas será un servicio.

considerable de acciones de empresas cotizadas en otros mercados. La expansión exterior de las empresas españolas está estrechamente relacionada con la capacidad que ofrece el mercado (bursátil) español para financiar las adquisiciones [...]: las empresas españolas toman participaciones en empresas de otros países (especialmente en Latino-América) financiando aquellas adquisiciones con fondos captados fundamentalmente en el mercado nacional a través de ampliaciones de capital. Los tomadores de aquellas acciones domésticas compran “indirectamente” acciones extranjeras, las de las empresas adquiridas. El desarrollo del mercado ha facilitado la instrumentación de operaciones de fusión y adquisición de empresas. La compañía que actúa como absorbente ofrece al accionista de la compañía absorbida acciones de la nueva compañía. El precio, la estrategia de futuro y, en suma, las expectativas que ofrece la nueva empresa son juzgadas por los accionistas y por el mercado en su conjunto. La posibilidad de comprar otras empresas pagando con acciones propias hace que las empresas que lanzan la oferta se conviertan, de alguna manera, en un banco emisor ya que pueden comprar activos con el nuevo papel que emiten (sus propias acciones). Grandes operaciones de fusiones y adquisiciones como las realizadas por Telefónica, Repsol, Tierra, Altadis y otros de menor dimensión pero abundantes en 1999 y 2000, suponen ampliaciones de capital de gran volumen para cambiar por las acciones de otras empresas que estaban en manos de inversores de otras bolsas extranjeras” (Bolsa de Madrid, 2001: 106 en Carpintero 2005: 526).

Así pues, gran parte de las operaciones globalizadoras de las ETN españolas se han llevado a cabo recurriendo a la emisión de “dinero financiero” por parte de las grandes corporaciones que les otorgó un enorme poder de compra sobre el resto del mundo (Naredo, 2006). La creación de “dinero financiero” por parte de las empresas españolas llegó a suponer el 5,06% del PIB en el año 2000, lo que Carpintero (2005: 527-528) define como “señoraje privado”¹⁸ y que era unas cinco veces superior al “señoraje público”. El aumento de la liquidez que aporta el dinero financiero permitió que las acciones y participaciones se convirtieran gradualmente en un medio de pago de primer orden, a la vez que las empresas españolas se convertían en las principales propietarias de otras empresas. De todos modos, tal como Guillén (2006) señalaba, entre el 30% y el 60% del capital de las mayores multinacionales españolas

18 El señoraje sería la diferencia entre los costes de fabricación de los medios de pago y el valor monetario de los mismos.

pertenecía a inversores institucionales extranjeros, principalmente estadounidenses y británicos.

Aunque se suele afirmar que el capital transnacional no tenga patria, una de las contradicciones del capitalismo financiero-corporativo global reside en las estrechas vinculaciones entre capital y Estado. De este modo, a pesar que las corporaciones tengan una mayor o menor presencia de capital extranjero, siguen siendo defendidas por las instituciones públicas como si fueran las “joyas de la corona”. Es por ello que buena parte de la política exterior gira en torno a la defensa de los intereses de las corporaciones transnacionales y la obertura de nuevos espacios de acumulación.

En este sentido el giro de la política exterior hacia posturas atlantistas durante los mandatos de Aznar (1996-2004), estarían relacionadas, entre otras cosas, al hecho de que el capital español fuera el segundo inversor de América Latina, detrás del de los EE.UU., y la fuerte presencia del Banco Mundial y del FMI (con mayoría estadounidense) hizo que estos dos países compartieran intereses comunes en los países latinoamericanos (Guillén, 2006). Las rondas liberalizadoras y la configuración de los acuerdos económicos regionales como el NAFTA (EE.UU., Canadá y México) y la previsión de instaurar el ALCA (Área de Libre Comercio para las Américas) hacía que el poder de EE.UU. en la región pudiera tener una mayor intensidad (Lamo de Espinosa, 2003). Así pues, la posición de Aznar en defensa del capital transnacional español, en el que los capitales anglosajones tenían además una fuerte participación, le aproximaba a la administración Bush. Una aproximación que se producía, también, y no hay que olvidar, en el plano ideológico.

La crisis Argentina de finales de 2001 hizo que las inversiones españolas en toda la región “peligrasen” y las cotizaciones de las empresas “afectadas” experimentaron notables caídas. En septiembre de 2003 se firmó el acuerdo entre el FMI (bajo el dominio de EE.UU.) y Argentina, que fue definido por *The Economist* como uno de los acuerdos más blandos y más rápidos llevados a cabo por parte del FMI (Fernández-Durán, 2003a). El acuerdo fue criticado por no contemplar ningún compromiso firme para compensar empresas y bancos extranjeros. Guillén expone como “en las entrevistas los funcionarios del Gobierno de Aznar hacen frente a esta crítica manifestando que si España no hubiera intervenido, Argentina y el FMI no habrían

llegado a ningún acuerdo” (2006: 165). Después de la crisis Argentina (2001) y de la crisis bursátil de la *New Economy* (2000) que afectó especialmente a los EE.UU., se temía por un efecto contagio que afectase a las economías más débiles (y vinculadas al dólar). En esos momentos de incertidumbre, el capital español ralentizó en el flujo “inversor” hasta que no se recuperase un “clima” de mayor “seguridad” (inversora). En cambio, como se puede ver en el gráfico 16, a partir de 2001 se incrementaron los flujos de capitales españoles pero preferentemente hacia otros estados miembros de la UE. Así, se puede comprobar que mientras en el periodo 1997-2000 la IED en América Latina era 1,5 veces superior a la que se dirigía a la UE, en el periodo 2001-2007 la IED hacia la UE fue 4,15 veces superior a la que fue hacia América Latina.

Entre 1997 y 2000 la mayor parte de las inversiones directas españolas se dirigieron a América Latina. Destaca el año 1999 en que Repsol compró la compañía argentina YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales) por 155.168 millones de dólares (65% de la inversión directa llegada a América Latina) y que hizo que ese año fuera particularmente elevada la proporción de IED española hacia América Latina. La estrategia apuntada en el caso de Repsol simboliza una de las principales características de la expansión global del capital español. Este es un atributo típico de los “países dominantes” o “depredadores” que se caracterizan por ir adquiriendo, también, empresas del resto del planeta. Durante este periodo cabe destacar la segunda mitad de los años 1990 en que las ETN españolas desembarcaron en América Latina de forma más intensa y que se articuló en torno a la adquisición de empresas. En este sentido, Naredo expone que “España está participando en una tendencia que prima la apropiación de los activos preexistentes frente a la creación de elementos patrimoniales nuevos como forma de acrecentar la riqueza mundial sujeta a su control” (2006: 247).

Además, hay que tener en cuenta que Cuba, con su proyecto socialista en serio declive desde el colapso de la URSS, también participó en el proceso de acogida de capitales españoles, abrazando en este sentido las reglas del juego económico neoliberal. En este sentido, la ministra cubana de Inversión Extranjera y Cooperación Económica, Marta Lomas, declaraba que les “interesaba atraer a grandes inversores extranjeros en sectores como la energía, la minería, la biotecnología y el turismo, pero los propietarios de negocios pequeños y medianos no deben ni siquiera solicitar

las inversiones”. Las inversiones prioritarias para Cuba eran las energéticas para poder ampliar la industria turística. En esos años, el grupo español Guascor firmó un contrato de 100 millones de euros para instalar pequeños y medianos grupos electrógenos o Repsol YPF obtuvo a finales de 2000 derechos sobre seis bloques de petróleo en las aguas profundas de la zona cubana del Golfo de México, donde se estimaba que se podrán extraer unos 6.116 barriles/día (Triper, 2005).

No obstante, tal como ya se ha comentado, después de la oleada inversora en América Latina, las grandes corporaciones españolas, una vez terminado el proceso adquisitivo latinoamericano y tras conseguir dimensiones significativas como para colocarse entre los principales “tiburones financiero-corporativos” globales, dirigieron buena parte de sus inversiones al espacio europeo. Allí, la mayor parte de las inversiones se centraron en las adquisiciones de empresas. Entre 2004 y 2006 las principales operaciones fueron: la del Grupo Santander con la compra del británico Abbey National Bank (13.400 millones de euros) y la participación en el estadounidense Sovereign Bancorp Inc (2.921 millones de euros); la de Telefónica con la adquisición de la sexta mayor operadora europea, la británica O2 (por 25.700 millones de euros), siendo la que ha sido la mayor inversión de una ETN española a el extranjero; o las compras por parte de Ferrovial de la mayor empresa de handling aeroportuario mundial, Swissport (646 millones de euros), y de BAA (British Airports Authority) (3.673 millones de euros) (Guillén, 2006; Romana et al., 2007).

Por otro lado, el repunte de la IED española en el exterior del 2007 estuvo relacionada con las adquisiciones de empresas europeas y estadounidenses, destacando las siguientes: la compra del banco norteamericano Compass Bancshare por parte del BBVA (6.672 millones de euros); la participación del BSCH con unos 19.850 millones de euros, junto con Royal Bank of Scotland y Fortis, en la adquisición del holandés ABN AMRO; la adquisición del gigante de la construcción alemán Hochtief AG por ACS (1.264 millones de euros); o la compra realizada por Iberdrola de Scottish Power (17.100 millones de euros) (Valdemoros et al., 2008).

En el caso de las inversiones españolas en el exterior se produce el mismo fenómeno descrito globalmente sobre la IED que más que un proceso de creación de nuevas líneas de producción, se trata fundamentalmente de un proceso de reestruc-

turación global de la propiedad empresarial. Es por ello que una parte considerable de las inversiones españolas han consistido fundamentalmente en la adquisición de otras empresas. De esta manera, de los 607.140 millones de dólares de inversión española en el exterior, entre 1988 y 2007, un 54,49% fue en forma de adquisiciones de empresas de terceros países y no en la creación de negocios y fábricas de nueva planta (*greenfield investment*).

Tabla 18

Flujo de salidas de IED y M&A (compra de empresas extranjeras), 1988-2007 (millones de dólares),

Período	Flujo de IED (salidas)	M&A	M&A/IED (%)
1988-1995	24.597	15.084	61,32
1996-2000	144.343	91.422	63,34
2001-2007	438.199	224.320	51,19
1988-2007	607.140	330.826	54,49

Fuente: elaboración propia para M&A a partir de UNCTAD (2000, 2004, 2005, 2008); IED a partir de [UNCTAD Statistics](#).

Aunque según la UNCTAD (2003: 222) había cerca de mil compañías invirtiendo en el extranjero, en realidad lo que ocurría a escala planetaria era que un puñado de empresas encabezaban ese proceso y a mucha distancia del resto. No obstante, la estrategia del capital ha sido el de emular las lógicas del gran capital financiero-corporativo. En este sentido, las inversiones españolas también estuvieron fuertemente vinculadas al grupo de grandes corporaciones transnacionales. De hecho, al fijarnos en la inversión por sectores se observa que los principales han sido aquellos relacionados a los gigantes empresariales españoles (tabla 19).

El brazo financiero de la internacionalización: la banca

El principal sector económico en cuanto a flujo de IED española fue el de intermediación financiera, banca y seguros con 134.716 millones de euros (24,72% del total). Conviene apuntar que el carácter globalizador de la economía española se sustentó y alimentó en la consolidación de los grandes grupos financieros españoles. An-

tes de la internacionalización, el panorama bancario español experimentó un fuerte proceso de concentración oligopólica. El sector de la banca que constituía el núcleo duro del Régimen fascista (Muñoz, 1969), ha pasado a través de un proceso de concentración desde el grupo de los “Siete Grandes” (Banco Español de Crédito, Banco Central, Banco Hispano-Americano, Banco de Bilbao, Banco de Vizcaya, Banco de Santander y Banco Popular) al grupo de los dos gigantes: BSCH y BBVA¹⁹.

Entre 1996 y 2000, la banca española se dirigió en gran medida al espacio latinoamericano. En el año 2000 América Latina recibía un 21,95% de toda la IED española en banca y ésta en especial se dirigía a Brasil y México. La banca española se encontraba, a la hora de dar el salto hacia América Latina, con algunos elementos particulares que le permitirán adquirir las dimensiones “necesarias” para convertirse en entidades financieras de carácter global (*global players*). Según Álvaro Calderón y Ramón Casilda (2000) se pueden apuntar los siguientes aspectos que hacían de América Latina un espacio interesante para el capital bancario: primero, el bajo grado de bancarización de las economías ya que a mediados de los 1990, entre un 30% y un 50 % de la población adulta tenía cuenta bancaria y menos del 20% tenía tarjeta de crédito; segundo, el proceso de privatización y liberalización de la banca; tercero, los elevados márgenes de beneficio que ese mercado proporcionaba, en torno al 5% y el 9% de los activos, frente los de la UE y EE.UU. que estaban entre el 1% y el 4%; cuarto, la coincidencia con un momento de baja competencia hacia el capital bancario español ya que los de EE.UU., Japón y otros países de la UE estaban recuperándose de las sacudidas de anteriores crisis financieras, de finales de los 1980 y principios de los 1990, y que por eso se mostraban más recelosos en cuanto a entrar en un espacio con elevadas incertidumbres financieras como era América Latina.

La primera entrada del capital bancario español se hizo en Chile el 1978 por parte del Banco de Santander, que ya en el año 1989 (aún con Pinochet) adquirió el Banco Santander Chile. La estrategia del Grupo del BSCH se basó en la adquisición y control de entidades financieras preexistentes en América Latina, una estrategia

19 La composición accionarial del BBVA era el noviembre de 2004: Chase Nominees, 5,7%; Telefónica, 0,8%; Borsa, 93,5%. El BSCH la tenía repartida en enero de 2005 entre: G. San Pablo IMI, 2,87%; Royal Bank of Scotland, 2,83%; Societé Générale, 2,73%; Emilio Botín, 2,63%; Antonio Champalimand, 2,14%; otros, 86,8% (Base de datos SABI).

que impulsaría después del experimento chileno donde formó el holding OHCH (O'Higgins Central Hispano) con el grupo chileno Luksic (propietario del O'Higgins) desde el cual realizó las operaciones en el resto de países del cono sur. Con la fusión del Banco de Santander y el Central Hispano se adquirieron las acciones del grupo Luksic, una fusión que sería investigada por las administraciones reguladoras debido a la elevada concentración bancaria. La investigación se abandonó, pero tal como recuerdan Sandra Carreras et al. (2002), el Banco Santiago y el Banco Santander Chile (ambos propiedad del BSCH) tenían a principios de los 2000 una cuota de mercado del 28%, lo que incumplía las regulaciones antimonopolísticas del país.

La otra entidad bancaria española que ha alcanzado unas dimensiones globales (de *global player*) es el BBVA y que entró en América Latina algo más tarde, haciéndolo a través de México donde participó con un 2% en el banco Probusa (participación que incrementará hasta el 70%). El BBVA contemplaría la entrada en México como una plataforma para entrar en el vecino del Norte y la estrategia del BBVA se caracterizaría por conseguir progresivamente el control de la gestión de las entidades que se incorporaban en su estructura (Calderón y Casilda, 2000).

Los bancos españoles globales dirigieron buena parte de sus inversiones a los grandes países latinoamericanos, con las adquisiciones del Bancomer por parte del BSCH y Serfin por parte del BBVA en México, y del BSCH en Brasil con la adquisición de Banespa a Brasil. Según Carreras et al. (2002) la entrada de los bancos españoles en América Latina dotó de mayor solidez al sistema bancario de la región, pero también supuso el mantenimiento de la dificultad del acceso al crédito por parte de amplios sectores sociales. Así mismo, se llevó a cabo una profunda "reestructuración" de las plantillas que se tradujo en una fuerte disminución del número de empleados y que fue objeto de fuertes enfrentamientos entre las entidades financieras y los sindicatos, especialmente en el caso de Brasil donde se denunciaron incluso prácticas xenófobas, apartando a los trabajadores negros de la atención al público²⁰. La importancia de la rama latinoamericana para la banca española quedaba claramente reflejada en sus cuentas de resultados, siendo el 32% de los beneficios del BSCH (900 millones de euros) y el 43,4% del BBVA (832 millones de euros) generados en América Latina (De Barrón, 2005a).

20 Para un análisis crítico sobre el papel de la banca española, véase García Borreguero (2006).

La estrategia de la banca en el ámbito europeo fue variando a lo largo del período analizado. En un primer momento, la banca española fue penetrando en el mercado europeo mediante alianzas con otros grupos bancarios. Progresivamente adoptó una vertiente más “competitiva” y aumentó en gran medida sus inversiones en otros Estados miembros, participando en el capital social de otras entidades financieras, o bien adquiriendo entidades bancarias. Además, la quiebra de la economía argentina y el temido efecto “tango” incentivó la salida del capital financiero-corporativo, especialmente la banca, hacia la segura Europa del euro. Ello quedaba reflejado en los flujos de IED españoles y su distribución geográfica. Si bien entre el 1993 y el 2000 el flujo de IED bancario hacia América Latina supuso el 37,14% de los flujos del sector y el que se dirigía hacia otros estados miembros de la UE-15 era del 33,54%, en cambio entre el 2001 y el 2007 la situación cambió notablemente con un 57,53% de la inversión que se dirigía hacia la UE-15, un 18,96% hacia América Latina y otro 18,29% hacia los EE.UU. Iñigo De Barrón (2005b) apuntaba como la “banca vuelve su mirada hacia Europa” para compensar el riesgo asumido en América Latina. Así, el BSCH adquirió el banco británico Abbey National Bank (convirtiéndose en el cuarto banco europeo) y el BBVA que perdía valor bursátil temía ser “víctima” de una OPA (Oferta Pública de Adquisición). De hecho, la constructora Sacyr Vallehermoso, en pleno apogeo del “ladrillo” en España, intentó hacerse con el control del BBVA. Para huir de los temores de ser “devorado”, el BBVA intentaba comerse algún banco europeo intentándolo con el italiano BNL (Banca Nazionale del Lavoro), operación que fue abortada por el Banco de Italia.

También conviene apuntar la incipiente entrada del capital bancario español en los EE.UU. que entre el 2001 y el 2007 alcanzó unos 18.136 millones de euros de IED, más que triplicando los 5.687 millones de euros del período 1993-2000. Entre otros, cabe destacar la compra del 25% del Sovereign Bancorp (Filadelfia) por parte del el BSCH y las de los bancos hispanos de Texas, Texas regional y Laredo National Bancshares, por parte del BBVA. Posteriormente, el BBVA se hizo también con el Compass Bancshare de Alabama.

Al analizar a los dos monstruos bancarios, Iñigo De Barrón (2007: 7) sintetizaba que “el BBVA es como un coche diésel y el Santander es como un Jaguar rojo”. Es decir presentan fórmulas diferentes pero resultados proporcionalmente similares.

El BSCH tenía a principios de 2007 unos activos que duplicaban los del BBVA –833.800 millones de euros frente 411.900 millones de euros– y unos beneficios anuales de 7.500 millones de euros y 4.700 millones de euros, respectivamente. El BSCH se definía como una entidad orientada al negocio mayorista y a la banca de inversión, mientras que el BBVA estaba más orientado hacia el negocio minorista. La vertiente mayorista del BSCH quedaba reflejada en el hecho de que esta entidad financió gran parte de las operaciones de la “tormenta eléctrica” entre diferentes ramas del capital (financiero, construcción, eléctrico, gasístico, petrolero, internacional, etc.) por el control de Endesa.

Entre las actividades de las entidades financieras (bancos y cajas) cabe destacar su intensa participación industrial. Así, bancos y cajas de ahorro están presentes en prácticamente todas las grandes empresas españolas, siendo al mismo tiempo socios y competidores²¹, en las que aparte de participar en el accionariado, juegan un rol importante en los órganos directivos. Uno de los casos más destacables es el de la mayor caja de ahorros española, La Caixa que a pesar de que no tenía una fuerte proyección internacional está “infiltrada” en un gran número de corporaciones que sí la tenían²².

En los primeros años del 2000, la banca española (bancos y cajas de ahorro) experimentó un proceso de reestructuración general, que estaba relacionado, sobre todo, con la modificación de sus estrategias de participación industrial e internacionalización. Es decir, con la intensificación de sus inversiones de capital (penetrando en otros sectores) y también la extensificación geográfica de las mismas. La prensa española aplaudía que el 2005, bancos y cajas obtuvieron unos beneficios récord de

21 Por ejemplo: La Caixa (32%) y Caixa Catalunya (3%) en Gas Natural (septiembre de 2005); Banco Pastor (3,8%) y Caixa Galicia (9,97%), Caixanova (5,02%), CAM (4,04%) en Union Fenosa (febrero de 2007); BBK (9,97%) y Cajas de Castilla y León (2,47%) en Iberdrola; Caja Madrid (10%) y BSCH (5,2%) en Endesa (marzo de 2007); La Caixa (14,1%) y BBVA (5,6%) en Repsol YPF (septiembre de 2005); La Caixa (6%) y BBVA (5,37%) en Telefónica SA (noviembre de 2004); BBVA (7,3%) y Caja Madrid (9,9%) en Iberia (noviembre de 2004). La dimensión financiera de estas participaciones hace que estén en constantemente movimiento, acorde al “nuevo espíritu del capitalismo” que es sobre todo especulativo.

22 Así en septiembre de 2005 La Caixa tenía las siguientes participaciones: sector servicios (17% Abertis, 23% de AGBAR, 34,5% de Gas Natural, 12,5 de Repsol YPF, 2% de Endesa, 5% de Telefónica, 1,5% de Suez); banca y Seguros (14,8% Banco de Sabadell, 16% Banco BPO, 1,3% Deutsche Bank, 3% Banco Itau, 0,8% Fortis); turismo y ocio (93% Port Aventura, 50% Soteltur, 30% Occidental Hotels, 88,9% Edicions 62); inmobiliario (47,9% Colonial, 100% Servihabitat XXI, 100% Sumasa); grupo capital desarrollo (100% Caixa Capital Risc, 100% Caixa Capital Desenvolupament) (Lorenzo y Delgado, 2007).

unos 12.900 millones de euros (59,68% los bancos y el 40,42% las cajas de ahorro) (Zafra, 2005). Pero, justo a las puertas de la crisis, en el año 2007 los beneficios se elevaron a 29.336 millones de euros (61,8% para los bancos y el 39,2% las cajas). Además, el capital financiero celebraba por aquel entonces que no tenía “activos tóxicos”, lo que llegó a afirmar que se trataba de uno de los sistemas bancarios más sólidos de la UE (EFE, 2008c; CECA, 2008). Parte de estas sumas “extraordinarias” se debían entre otros a que muchos de ellos se “desprendían” (vendían) de participaciones en otras corporaciones. Por ejemplo, la venta de la inmobiliaria Colonial por parte de La Caixa en previsión a la posible caída del boom inmobiliario español (Trillas y Pérez, 2007), al tiempo que el BBVA reducía su cartera industrial en participaciones al 5% en Telefónica, Repsol e Iberdrola, y el BSCH en Unión Fenosa, Cepsa y Urbis (De Barrón y Aparicio, 2004; De Barrón, 2007).

Tabla 19

Flujos de IED española en el exterior por sector, 1993-2007
(millones de euros)

	1993-1999	2000-2007	Total acumulado	1993-2007 (% sobre total)
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	350	1.544	1.894	0,35
Producción/Distribución eléctrica, gas y agua	9.583	35.277	44.859	8,23
Industrias extractivas, refinamiento de petróleo	14.926	6.846	21.771	4,00
Alimentación, bebidas y tabaco	2.075	17.608	19.682	3,61
Industria textil y confección	66	1.509	1.575	0,29
Industria del papel, edición y artes gráficas	517	16.637	17.155	3,15
Industria química, caucho y plásticos	2.415	31.355	33.770	6,20
Otras manufacturas	9.670	53.807	63.477	11,65
Construcción	1.678	19.997	21.675	3,98
Comercio	9.257	31.855	41.111	7,54
Hotelería	1.112	4.099	5.211	0,96
Transportes y comunicaciones	2.046	12.018	14.064	2,58
Intermediación financiera, banca y seguros	22.721	111.994	134.716	24,72
Actividades inmobiliarias	644	5.646	6.290	1,15
Otros servicios	17.336	100.331	117.667	21,59

Fuente: elaboración propia a partir del [Registro de inversiones exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio](#).

Telefónica se hace con las telecomunicaciones latinoamericanas

El segundo grupo en importancia, en inversión española en el extranjero, fue el de otros servicios que sumaba entre 1993 y 2007 un total de 117.667 millones de euros. La mayor parte de estas salidas se corresponden al sector de las telecomunicaciones que alcanzaron 90.221 millones de euros en este periodo y que se han concentrado en: la UE (61,63%) y América Latina (33,55%). La importancia de las telecomunicaciones se relaciona con la existencia de la privatizada Telefónica SA²³. A principios de la década de los 2000 era la cuarta empresa mundial del sector de las telecomunicaciones en cuanto a activos en el extranjero y ocupaba el puesto 27 de todas las ETN del planeta en cuanto a volumen de ventas (UNCTAD, 2004) y el 2005 la principal empresa de la Bolsa de Madrid por capitalización.

Telefónica se ha expandido mundialmente a través de TISA (Telefónica Internacional Sociedad Anónima), empezando por América Latina que fue el yacimiento del capital español de las telecomunicaciones y que se inició en 1989 con la adquisición del 10% de la chilena Entel, dentro de unos acuerdos para la conversión de deuda externa chilena. El 1990, Telefónica entró en el holding Telefónica Internacional de Chile y comenzó su expansión con el apoyo de una línea de crédito *stand by* de CFI (Corporation Financial International) y un préstamo del BEI (Banco Europeo de Inversiones), que fue el primero que el BEI daba para inversiones en América Latina. A partir de entonces ha entrado en prácticamente todos los países de América Latina. Después de América Latina, Telefónica dirigió su mirada hacia los países de la UE, tanto los de la vieja UE, mediante la compra de la británica O2, o los nuevos estados miembros, con la compra de la checa Cesky Telecom. Paralelamente, la transnacional se “deshizo” de lo que en la jerga corporativa se conoce como inversiones en negocios “no básicos” (p.ej. Páginas Amarillas) y también fue sacando a bolsa sus filiales para seguir ampliando su músculo financiero. El 2005, los ingresos de Telefónica SA provenían en un 60% de fuera del Estado español, y operaba en un total de 20 países (Muñoz, 2006).

23 La composición del accionariado, a enero de 2005, era: BBVA, 6,09%; La Caixa, 5,38%; Chase Manhattan, 9,91%; Citibank, 4,43%; otros, 74,19% (Base de datos SABI).

Gigantes de la construcción y compañías de aguas españolas en la privatización de la gestión del agua y los residuos

Además, dentro de la categoría otros servicios se incluyen algunas ramas que de los servicios que tienen una fuerte vinculación con los recursos naturales, como por ejemplo la distribución y saneamiento de agua, gestión y tratamiento de residuos, etc., que a su vez corresponden a los llamados servicios públicos y que han sido objeto de privatizaciones. Estas actividades suman un total de 5.049 millones de euros y han sido protagonizadas por las ETN españolas de la construcción, como FCC o ACS, y del agua, destacando la catalana AGBAR²⁴.

La distribución de agua, aunque con menos importancia en cuanto a flujo de IED (1.835 mil millones de euros) respecto de otros sectores como el eléctrico, ha tenido una destacada importancia, especialmente en América Latina. La privatización del agua en América Latina, dentro de la segunda oleada privatizadora (Sánchez-Díaz, 2002), ha sido aprovechada por las empresas españolas (públicas y privadas), como: AGBAR (Aguas de Barcelona) en Argentina, Chile, Colombia, Cuba, México, Uruguay y Brasil; Aguas de Bilbao en Argentina y Uruguay; Canal de Isabel II y TEC- VASA en Colombia, Ecuador y República Dominicana, etc. Hay que decir que a las empresas de gestión y comercialización dedicadas más o menos exclusivamente al negocio del agua, se han ido añadiendo paulatinamente las empresas constructoras (p.ej. ACS, FCC) y eléctricas (p.ej. Endesa, Abengoa) que entran en este nuevo y lucrativo negocio (del que las poblaciones sometidas no pueden escapar).

La compañía catalana AGBAR, que tenía como socios mayoritarios a La Caixa y a la francesa Suez (una de las mayores del mundo), estuvo implicada en numerosos conflictos en el continente latinoamericano, tanto por cuestiones ambientales (p.ej. incumplimiento de los términos del contrato con respecto a un déficit de tratamiento de aguas residuales en el caso de AGBAR en Cartagena, Colombia) como sociales (p.ej. aumento de la tarifa del agua en un 570%, en el caso de AGBAR también en Cartagena, Colombia) (Ortega, 2005). El gobierno de Néstor Kirchner en Argentina

24 La composición accionarial de AGBAR en abril de 2007 era: Suez y La Caixa a través de la sociedad Hisusa tienen el 46%; Torreal (Juan Abelló), 6,64%; Amancio Ortega (Inditex), 5%. En abril de 2007 salió la noticia de que Suez y La Caixa preparaban una OPA por el 100% del capital de AGBAR (Base de datos SABI).

(2003-2007) intentó revisar gran parte de los contratos de AGBAR en Argentina, llevados a cabo antes de la crisis de 2001, por incumplimiento de gran parte de sus compromisos de mejora del servicio (por ejemplo en infraestructuras de saneamiento, red de distribución, etc.). En cambio, AGBAR sí que había aplicado aumentos tarifarios. Estas revisiones pusieron “contra las cuerdas” a los negocios españoles, entre ellos el del agua en Santa Fe, Buenos Aires y Córdoba²⁵. Los contratos de concesión de servicios públicos obtenidos por las ETN españolas en Argentina implicaban el pago a las ETN españolas en dólares y la revisión tarifaria anual en base a la inflación de EE.UU. La revisión propuesta por Kirchner pretendía reestructurar aquellos contratos sobre bases menos “explotadoras” (Ares, 2005). Siguiendo con la “normal” defensa de los intereses del capital español por parte del Gobierno español, el presidente español Rodríguez Zapatero se comprometió a intervenir en el conflicto entre el gobierno argentino y las ETN españolas (Irigaray, 2005). Finalmente, debido al cambio de “clima” para los negocios del agua en Argentina, Suez y Agbar se retiraban el año 2005 de Aguas Argentinas (Rebossio y Pérez, 2005).

Uno de los episodios más tristes relacionados con la apropiación del agua por parte del capital transnacional fue el de la llamada “guerra del agua” el 2000. La población boliviana se movilizó en contra de los abusos por parte de la empresa Consorcio Aguas del Tunari²⁶ y en febrero de 2000 la población tomó la ciudad de Cochabamba, produciéndose fuertes enfrentamientos entre la población (indígena) y los “cuerpos del orden”. Más tarde, en el mes de abril (y sin haberse cumplido los acuerdos de Cochabamba) se desencadenó una fuerte contestación social que se saldó con 5 muertos. Finalmente, se recuperó la gestión pública del agua (Gavaldà, 2003b).

25 AGBAR y Suez obtuvieron la concesión en 1993 de Aguas Argentinas (con gobiernos de Carlos Menem y Fernando de la Rúa). Entre 1993 y 2001 se hicieron condonar multas por incumplimiento de compromisos y se aplazaron sistemáticamente obras (Rebossio y Pérez, 2005).

26 Consorcio Aguas del Tunari fue creado en las Islas Caimán con un capital simbólico por parte de una sociedad conformada en un 55% por International Water UK y Abengoa en un 30%, además de otros socios bolivianos en un 15% (Gavaldà, 2003b).

Otras manufacturas

En tercer lugar, el sector de otras manufacturas contaba con un flujo de capitales españoles hacia el extranjero en forma de IED de unos 63.477 millones de euros, destacando los sectores de tratamiento de minerales no metálicos con 23.469 millones de euros, seguido por la fabricación de vehículos (12.650 millones de euros) y la metalurgia (12.033 millones de euros). Estos flujos se dirigían principal y mayoritariamente hacia otros países de la UE-15 en el caso de manufacturas no metálicas, destacando Reino Unido y Países Bajos para la industria del cemento; las inversiones metalúrgicas que se concentraban en Hungría y Brasil, y finalmente las de la industria del automóvil en Brasil y Argentina. Dentro de este sector se pueden destacar las ETN españolas: Acerinox en el acero, Grupo Antolin-Irausa o Ficosa International de complementos del automóvil, etc. (Durán-Herrera, 1999; Guillén, 2006).

Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa y el ataque al sector eléctrico

En cuarto lugar, la IED en producción y distribución eléctrica²⁷ alcanzó la cantidad de 44.859 millones de euros entre 1993 y 2007 que se han concentrado en la UE (55%) en América Latina (33,17%), y dentro de esta en Chile, Argentina, Uruguay, Brasil y Colombia. Entre las principales ETN eléctricas españolas se encuentra la privatizada Endesa que ha adquirido su gran tamaño gracias a la entrada en América Latina, que se inició en 1992 con la adquisición de la argentina Edenor. Sin embargo, la implantación en muchos países latinoamericanos la hizo a través de la participación en el holding chileno Enersis. Las estrategias de internacionalización de las tres grandes eléctricas españolas (Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa) fueron sustancialmente diferentes: Endesa se expandió a base de adquirir empresas preexistentes, Iberdrola instalando nueva capacidad generadora y Unión Fenosa a través de

27 La composición del accionariado de las principales compañías eléctricas españolas a principios de abril de 2007 era: Endesa (Enel, 24,97%; Acciona, 21,04%; Caja Madrid, 10%; SEPI (Sociedad Estatal de Participaciones Industriales), 2,95%; otros, 41,04%); Iberdrola: ACS, 12,44%; BBK, 9,97%; Cajas de Castilla y León, 2,47%; Omega Capital, 2,93%; otros, 72,19%); y en Unión Fenosa (Caixanova, 5%; Caixa Galicia, 9,9%; CAM, 5,1%; ACS, 40,5%, otros 39,5%) (Base de datos SABI).

Ufacex que se dedica a las actividades de consultoría en el campo de la mercantilización eléctrica (Sánchez-Díaz, 2002).

Las actuaciones de las eléctricas en América Latina no ha estado exentas de conflictos socioecológicos y polémicas políticas. Uno de los casos más destacados fue el de la construcción de la presa de Ralco en la Región del Bio Bio al sur de Chile. La construcción de la presa estuvo ligada a una serie de litigios entre Endesa y las comunidades locales (Pahuenches) y el movimiento ecologista (chileno e internacional). En el transcurso de los años de conflicto se hicieron amenazas, sobornos e informes falsos para aprobar el proyecto (Ortega, 2005). En la sección de negocios de *El País*, perteneciente al Grupo Prisa con fuertes intereses corporativos en América Latina y participada por capitales con presencia en América, se exponía esta misma cuestión de una manera radicalmente diferente: “los principales ejecutivos de Endesa están contentos. Y no es para menos, ya que ese mes se ponía en marcha la central hidroeléctrica de Ralco, concluyendo uno de los conflictos más largos y enconados que mantenían en el continente. Y es que la puesta en marcha de la central, que costó 600 millones de dólares y que aportará 770 Megavatios, el 15% de la potencia de Endesa en este país, no ha sido fácil [...] Una larga historia que retrasó la finalización del proyecto en más de dos años, incluyendo dos paralizaciones del proyecto por más de un año entre 1998 y 2000; atentados contra las instalaciones de las constructoras por la acción de grupos terroristas, un estudio de impacto ambiental rechazado y una demanda de indígenas en contra del Ejecutivo chileno ante la Organización de Estados Americanos (OEA)” (Cano, 2004: 13). Finalmente, “la electrodiplomacia” triunfó sobre los derechos de las comunidades indígenas, su situación fue de una mayor vulnerabilidad y muchos de ellos, además, pasaron a ser “refugiados ambientales”. Por otro lado aumentó la “confianza” en Endesa y el “poder” de la eléctrica española. La legitimación del proyecto (compra de tierras, voluntades y silencios) costó 7 millones de dólares, suponiendo el 1,16% de su coste total²⁸.

28 Dos estudios que vale la pena citar son los que giran en torno a los impactos de la “colonización” energética española en Colombia y Centro América (Ramiro et al., 2007; Paz, 2005).

Las inversiones extranjeras de los monstruos del comercio minorista

En quinto lugar, las inversiones españolas en el extranjero en actividades comerciales sumaban 41.111 millones de euros de los cuales, la mayor parte se realizaban entre países de la UE-15. Dentro de este grupo cabe destacar la existencia de importantes ETN españolas que se dedican al comercio minorista, aunque este representa el 20% de la IED española en comercio, como son El Corte Inglés o Inditex. Cinco empresas españolas –El Corte Inglés, Inditex, Mercadona, Eroski y Caprabo– se encontraban entre las 250 mayores empresas del mundo en ventas al por menor según el Informe *2007 Global Powers of Retailing* (Jiménez, 2007b).

Viaje a Repsolandia

Llama la atención que las inversiones de la industria química se situaran en sexto lugar con unos 33.770 millones de euros. Después de éstas, viene la inversión en industrias extractivas y de refino de petróleo²⁹ que fue de 21.771 mil millones de euros entre 1993 y 2007, destacando el hecho que a diferencia de la mayoría de las partidas esta fue más importante entre 1999 y 2000 que no posteriormente. Ello se debe a que de esos flujos, unos 16.880 millones de euros correspondían a la extracción de petróleo y gas, y éstos a su vez pertenecían fundamentalmente a las entrada de Repsol en Argentina el 199, siendo Repsol uno de los principales actores de la “recolonización” latinoamericana (Gavaldà, 2003a).

Repsol se convirtió en uno de los gigantes petroleros mundiales, siendo la primera transnacional española, a pesar de que en el subsuelo estatal no hay prácticamente una gota de hidrocarburos. Repsol fue, también, resultado del proceso de privatización y concentración ocurrida en el territorio español en pro de la “modernización” y “convergencia” europea. La empresa se constituyó en 1987, resultante del proceso de reorganización del INH (Instituto Nacional de Hidrocarburos) y entre 1987 y 1996 pasó de estar controlada por el gobierno a estar plenamente preparada para ser una empresa global privada. En ese mismo proceso se configuró también el que será

29 La composición del accionariado de las dos principales compañías de petróleo y gas a principios de abril de 2007 era: Repsol (La Caixa, 14,1%; Sacyr Vallehermoso, 20%; Repinves, 6,1%; Pemex, 4,8%; otros, 55%; y en Gas Natural (La Caixa, 30%; Repsol, 30,8%; Hisusa, 5%, Suez, 5%; otros, 29,2%) (Base de datos SABI).

uno de los otros “monstruos empresariales” españoles, Gas Natural. Repsol, junto con Cepsa y Petromed se repartieron las gasolineras españolas, y en 1999 ya tenía 3.440 gasolineras (de las 7.643 existentes) en el Estado español.

La excursión globalizadora de Repsol fue tardía, y no fue hasta 1996 en que entró en la Argentina de Menem donde adquirió el 66% de la empresa petrolera argentina Astra y alcanzó su control. Astra a su vez tenía reservas localizadas en Argentina y Venezuela. A partir de entonces, y en un contexto de precios del petróleo bajos, la petrolera hispana empezó a adquirir compañías en todo el planeta, con lo cual fue incrementando su poder (músculo financiero-corporativa) y, por ende, su capacidad de expansión y extensión. Pero, fue la adquisición en 1999 de YPF (Yacimientos Petrolíferos y Fiscales)³⁰ por unos 15.000 millones de dólares, lo que hizo dar un salto cualitativo a la ETN española que se situaba así en el “club selecto” de las grandes: British Petroleum, Royal Dutch Shell, Total Fina Elf, Chevron, ExxonMobil Corporation, Chevron Texaco Corp., Connoco Philips y ENI (Gavaldà, 2003a; Durán-Herrera, 1999).

A partir de ese momento la expansión de Repsol YPF (y de la corporación hermana Gas Natural) fue meteórica, concentrándose en gran medida en el cono sur de América Latina, y con vocación de entrar en el “gran mercado” brasileño. Brasil era visto con apetito por la inmensidad y riqueza natural de su territorio de 8,5 millones km² y un “mercado” de unos 170 millones de personas. Repsol YPF también dirigió su estrategia adquisitiva en América Latina hacia el jugoso mercado del gas. Marc Gavaldà (2003a) destaca el hecho de que gran parte de la población de Latino-América dependía del GLP (Gas Licuado del Petróleo) para los usos domésticos, por lo que la atención se centraba en ocupar esa franja de negocio. Así, las inversiones llevadas a cabo por la ETN española se concentraron, sobre todo, en la distribución y comercialización de gas en las ciudades. Así, Repsol YPF se hizo con CEG (Compañía Estatal de Gas) de Brasil y Riogas SA de Río de Janeiro; Gas Natural de Bogotá; Gas Natural en Toluca (México); o Metrogas y Gas Natural BAN en Argentina; etc.

30 Con la compra de YPF la compañía española accedía a los yacimientos que la empresa argentina tenía en Bolivia, Perú, Ecuador, EE.UU., Indonesia y Rusia.

La crisis Argentina de 2001 aportó, según los directivos de las grandes ETN, “incertidumbre” a las inversiones españolas, que temían por un efecto contagio. De hecho, la venta de empresas públicas de hidrocarburos a Repsol por parte del presidente argentino y traficante de armas, Carlos Saúl Menem, no estuvo exenta de enormes “agujeros negros”. Sea como fuere, el intento de orientar las políticas argentinas hacia la órbita demócrata-liberal, con Kirchner, fue ligada a la necesidad (y demanda social) de revisar o anular los contratos “ilegítimos” de la época Menem, entre los que se encontraban la privatización de YPF. El Gobierno de Kirchner aplicó una subida de los impuestos en la exportación del petróleo de hasta el 80%, para intentar incidir a favor de que el oro negro se destinase en mayor medida al mercado argentino (Rebossio, 2004a).

A eso se añadieron los conflictos sociales y políticos ocurridos en Bolivia, después de décadas de neoliberalismo feroz y políticos corruptos, además de una fuerte resistencia indígena y campesina, con la cuestión gasística³¹ y la Ley de Hidrocarburos de telón de fondo. En esas circunstancias Bolivia dio el vuelco electoral y el sindicalista indígena Evo Morales pasó a presidir el país en enero de 2006. Antes, la lucha de los hidrocarburos ya provocó el derrocamiento del presidente Sánchez de Lozada que fue sustituido por Carlos Mesa. Morales manifestó su compromiso de revisar los contratos de las ETN en el país andino y la Ley de Hidrocarburos. Repsol YPF tenía cerca del 20% de reservas de gas en Bolivia³². La nueva situación boliviana hacía peligrar los negocios previstos por parte de Repsol YPF como su pretensión de vender gas a EE.UU., México y Brasil. De hecho, tal como señalaba Rebossio “el negocio del gas de Bolivia, que cuenta con las segundas mayores reservas de Sudamérica, no radica en abastecer a 8,5 millones de bolivianos, la mayoría de los cuales emplea leña, sino en exportar” (Rebossio, 2004b: 13).

Aquella situación de cambios sociopolíticos que se traducían en las cotizaciones bursátiles (a la baja), se vio paliada por el nuevo contexto de “guerra global permanente” con la “lucha contra el terrorismo global”, resultando de ello un incremento

31 En julio de 2004, se hizo un referéndum sobre la política gasística de Bolivia en el que ganaron las posiciones favorables a su modificación en contra la línea gubernamental empresarialista.

32 Repsol YPF entró en Bolivia en 1995 a través de un contrato de riesgo compartido con YPFB (Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos) con la adjudicación del Bloque Securé (1,3 millones de hectáreas). A partir de entonces se ha ido haciendo más fuerte en el país, especialmente tras hacerse con ANDINA SA (Gavaldà, 2003).

constante del precio del crudo y de los márgenes de beneficio de las grandes petroleras. En este sentido, cabe advertir que desde la compra de YPF, el precio del barril Brent pasó de cerca de 15 dólares/barril a más de 50 dólares/barril a partir de octubre de 2004. El aumento del precio del petróleo proporcionó sustanciosos beneficios a Repsol YPF, así como al resto de petroleras del mundo, que registró unos beneficios récord en 2005, de 3.120 millones de euros (un 29,2% más que en 2004) (EP, 2006).

Si embargo, el 2004 cuando se produjo el cambio de dirección de Repsol, se destacaron “errores” de cálculo de las reservas de las que disponía Repsol YPF. El cambio de dirección fue resultado del cambio de color político en el gobierno español a raíz de la elecciones de marzo de 2004. Antoni Brufau, proveniente de La Caixa que era el mayor accionista en Repsol, sustituyó en la presidencia de la petrolera a Alfonso Cortina que era el hombre de confianza del que había sido ministro de economía, Rodrigo Rato (PP) (Mota, 2004). El error, detectado por el equipo de Brufau el año 2006, fue de unos 1.254 millones de barriles equivalentes. De esta manera, se pasaba de unas reservas de unos 5.433 millones de barriles equivalentes con Cortina (2003) a 3.672 millones de barriles equivalentes con Brufau (2005). Las causas de esos “errores de cálculo” se encontraban en: cambios en el marco legal y contractual en Bolivia y Venezuela; menores reservas en yacimientos argentinos; e incertidumbres sobre las prórrogas de las concesiones automáticas en Argentina. La reducción de las reservas del 25% provocó una caída del 8% de las cotizaciones bursátiles de la ETN española (Carcar, 2006b).

La expansión de lo que Gavaldà (2003a) definió como “Repsolandia”, en los años de impasse en el Cono Sur, se efectuó en Trinidad y Tobago, donde Repsol YPF tenía la mayor planta de gas del planeta con vocación de exportar el gas hacia EE.UU. (Sérvulo, 2005)³³. El Gobierno de Rodríguez Zapatero (2004-2011) inauguró una nueva petrodiplo-macia con los países del Magreb que permitió intensificar la presencia de Repsol YPF y Gas Natural en Argelia y Libia (Gómez-Blázquez, 2004). La entrada española en el Magreb pretendía cubrir los requerimientos gasísticos del metabolismo socioeconómico español, además de perseguir la conversión del espacio español en plataforma gasística hacia Europa, en un contexto geopolítico en

33 La presidencia de Antoni Brufau en Repsol acabó con el conflicto de intereses entre Repsol y Gas Natural, dado que con Brufau, que había sido presidente de Gas Natural desde 1997, los intereses de las dos compañías van paralelos.

el que la cuestión energética ganaba centralidad (Harvey, 2004; Fernández-Durán, 2006b).

Los impactos socioecológicos vinculados a las inversiones realizadas por Repsol YPF han sido calificadas como paradigmáticas (Ortega, 2005). El gigante petrolero español ha sido uno de los mejor estudiados de todos los de la “flota” de ETN españolas. Marc Gavaldà (2003a) siguió los pasos de Repsol YPF por América Latina y en este “viaje” puso de manifiesto muchas cuestiones que suelen quedar fuera de las hojas naranjas de la prensa económica. De hecho, Repsol YPF se enfrentaba a demandas judiciales en varios países, desde Argentina a Bolivia, Perú, Colombia o Ecuador. La entrada de Repsol se hizo incluso esquivando la legislación ambiental, por ejemplo con la contaminación por metales pesados en la Loma de la Lata en Argentina, afectando a comunidades Mapuches; o el control de 7 millones de hectáreas en Bolivia que en teoría se encuentran bajo la protección de 4 Parques Naturales y 18 Territorios Indígenas.

Pero también se hizo con un elevado coste humano; por ejemplo con la resistencia a la entrada de Repsol YPF en el Parque Nacional Yasuní y Territorio Huaorani que se saldó con pérdida de vidas humanas tras los enfrentamientos entre la resistencia indígena y las “fuerzas del orden” en Ecuador (Gavaldà, 2003a). Incluso, se acusó la presunta vinculación de Repsol YPF, junto con Occidental Petroleum de EE.UU. y Ecopetrol de Colombia, en la financiación de la “guerra sucia” –de brigadas militares y paramilitares– en Arauca (Colombia) (Ortega, 2005). Pero las actividades de Repsol YPF en América Latina trascienden la dimensión económica (y sus impactos) y Gavaldà detecta una dimensión simbólica importantísima cuando dice que: “Repsol está en la isla de Maracaibo de Venezuela, en la selva de Colombia y en las costas de Perú. Ingresó en el Parque Nacional Yasuní de Ecuador y en la Selva Central Peruana. El fenómeno Repsol puede compararse con otros como las señales que dejan Shell o BP-Amoco en el continente. Pero en ninguno de estos colosos se reproducen tan fielmente los lazos coloniales de América Latina con sus antiguos conquistadores. Puede que Repsol YPF utilice las influencias de reyes y presidentes de la madre patria como lo hace Shell o BP en sus antiguas colonias de África y Asia. Son tiempos de recolonización, camuflados de libre mercado.” (2003a: 21).

4.3.2.

EL “CORAZÓN” GLOBALIZADOR ESPAÑOL: PREDOMINIO DE LOS CENTROS METROPOLITANOS

Desde los años 1990 se ha visto reforzado el papel de los dos grandes centros urbano-metropolitanos, Madrid y Barcelona, dentro de la red de ciudades globales. Las lógicas financiero-corporativas, a pesar que se anuncian como crecientemente des-territorializadas, presentan una estrecha vinculación con las ciudades globales que son los centros de mando del capitalismo global (Sassen, 2001).

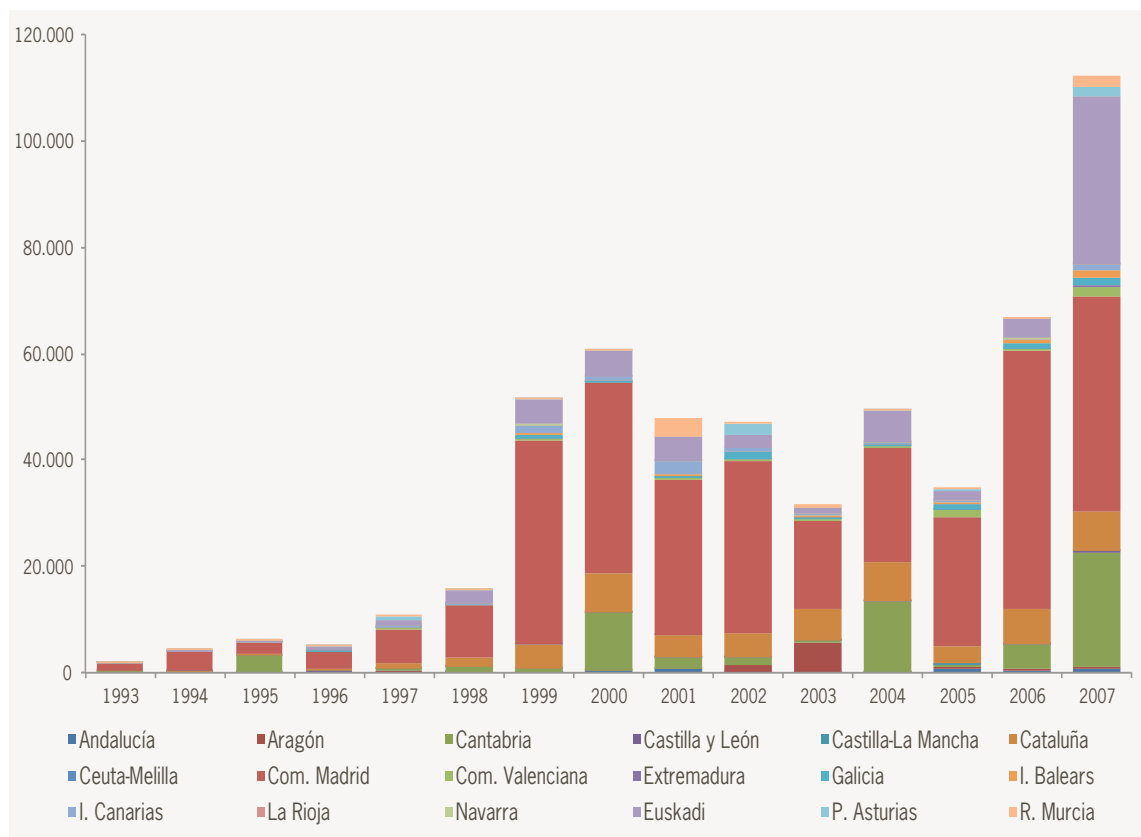
Tal como era de esperar, la mayor parte de la IED española sale de las CC.AA. donde residen las transnacionales españolas. El 90,36% de todas las salidas de IED españolas en el exterior se localiza en cuatro CC.AA.: Madrid (57,54%), Euskadi (11,83%), Cantabria (10,87%) y Cataluña (10,11%). En estas CC.AA. es donde se localizan las sedes de las grandes transnacionales españolas. En la competitividad interterritorial dentro del propio Estado se puede observar el gran peso de Madrid que ejerce a la vez de centro de poder financiero-corporativo, mientras que Cataluña, con Barcelona como metrópolis que escala posiciones en la jerarquía de las ciudades globales, se situaba incluso por detrás de Cantabria y el Euskadi donde se localizan las sedes de los dos grandes bancos españoles.

Aunque resulte una obviedad, cabe señalar que las CC.AA. de las que se producían las mayores salidas de IED correspondieron con aquellas en las que hay un mayor número de empresas, destacando los dos grandes polos urbano-metropolitanos. De esta manera, de entre las seis mil primeras empresas en el Estado, la Comunidad de Madrid contaba con el 28,9% del total y Cataluña 25,15%. Estas dos CC.AA., y muy particularmente sus ciudades, se han convertido en las principales regiones globales del Estado español, en las que se han concentrado la mayor parte de las ETN del país, donde la atracción de la IED es más fuerte, y donde las ciudades se han convertido en producto turístico y epicentro de los procesos de expansión de la mancha urbana más intensos de todo el Estado (Observatorio Metropolitano, 2007; UTE, 2004). A cierta distancia estaban la Comunidad Valenciana con el 8,89%, Andalucía con el 7,01% y Euskadi con el 6,69%. Y las CC.AA. restantes contaban

con unas proporciones respecto de las seis mil primeras empresas por debajo del 4% (Actualidad Económica, 2004).

Gráfico 17

Flujo de IED en el exterior según CC.AA. de origen, 1993-2007 (millones de euros)



Fuente: elaboración propia a partir del [Registro de inversiones exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio](#).

Aunque resulte una obviedad, cabe señalar que las CC.AA. de las que se producían las mayores salidas de IED correspondieron con aquellas en las que hay un mayor número de empresas, destacando los dos grandes polos urbano-metropolitanos. De esta manera, de entre las seis mil primeras empresas en el Estado, la Comunidad de Madrid contaba con el 28,9% del total y Cataluña 25,15%. Estas dos CC.AA., y muy particularmente sus ciudades, se han convertido en las principales regiones globales del Estado español, en las que se han concentrado la mayor parte de las

ETN del país, donde la atracción de la IED es más fuerte, y donde las ciudades se han convertido en producto turístico y epicentro de los procesos de expansión de la mancha urbana más intensos de todo el Estado (Observatorio Metropolitano, 2007; UTE, 2004). A cierta distancia estaban la Comunidad Valenciana con el 8,89%, Andalucía con el 7,01% y Euskadi con el 6,69%. Y las CC.AA. restantes contaban con unas proporciones respecto de las seis mil primeras empresas por debajo del 4% (Actualidad Económica, 2004).

Las empresas ubicadas en el Estado español correspondían a las grandes corporaciones “españolas” con dimensión internacional como Repsol YPF, Telefónica, o Endesa. Las sedes de éstas, además, estaban concentradas mayoritariamente en la Comunidad de Madrid. Por otro lado, conviene destacar el hecho de que entre las principales empresas en el Estado español se encuentran algunas filiales de las grandes corporaciones transnacionales y que algunas de ellas están localizadas en enclaves excéntricos, es decir no siempre están en Madrid o en Cataluña, como por ejemplo el caso de Renault en Castilla-León, Peugeot-Citroën en Galicia u Opel en Aragón. En este sentido, se puede advertir que mientras los centros de mando del capitalismo hispano absorben las grandes corporaciones españolas, las regiones periféricas o semiperiféricas del capitalismo español acogen empresas, fundamentalmente del automóvil, que son herencia de la división internacional del trabajo fordista (tabla 20).

En cuanto a las entidades financieras (bancos y cajas) cabe destacar el hecho de que las sedes de las dos entidades más grandes del Estado, BBVA y BSCH, están localizadas en Cantabria y Euskadi, lo que permite entender que en algunos años los flujos de capitales hacia el exterior procedentes esas CC.AA. se disparen ya que coincidiría con momentos de IED realizada por esos bancos. Después de esos dos grandes bancos, les seguían en orden de importancia por ingresos dos cajas de ahorro: La Caixa y Caja Madrid. Estas dos cajas, a pesar de estar a mucha distancia respecto del BBVA y BSCH, jugaron un papel primordial en sus respectivas CC.AA. y por su participación en numerosas corporaciones (p.ej. de construcción, energía, turismo, etc.) (tabla 21).

Tabla 20

Las 25 primeras empresas o grupos empresariales no financieros en España, 2003*

CC.AA.	Nombre	Sector	Ventas (millones de euros)	Trabajadores	Beneficios (millones de euros)
Madrid	Repsol YPF (Grupo)	Petróleo	36.069	30.644	2.020
Madrid	Telefónica (Grupo)	Telecomunicaciones	28.400	149.465	2.204
Madrid	Endesa (Grupo)	Eléctrica	16.239	26.600	1.312
Madrid	El Corte Inglés (Grupo)	Comercio al menor	13.644	81.431	575
Madrid	Cepsa (Grupo)	Petróleo	13.199	10.299	612
Madrid	ACS (Grupo)	Construcción	10.734	97.903	380
Euskadi	Mondragón Corporación Cooperativa (Grupo)	Corporaciones y sociedades de cartera	9.655	68.260	410
Euskadi	Iberdrola (Grupo)	Eléctrica	9.488	8.869	1.060
Madrid	Altadis (Grupo)	Tabaco	9.473	23.034	293
Madrid	Telefónica de España (Grupo)	Telecomunicaciones	9.319	40.696	178
Madrid	Centros Comerciales Carrefour (Grupo)	Comercio al menor	8.071	47.053	324
Castilla-León	Renault España (Grupo)	Automóvil	7.895	12.488	120
Comunidad Valenciana	Mercadona	Comercio al menor	6.706	42.600	s.d.
Madrid	DIA (Grupo)	Comercio al menor	6.458	32.687	s.d.
Aragón	Opel España de Automóviles	Automóvil	6.363	8.400	s.d.
Cataluña	FCC (Grupo)	Construcción	6.050	60.989	309
Madrid	Grupo Ferrovial (Grupo)	Construcción	6.026	34.347	456
Galicia	Peugeot Citroën Automóvil España (Grupo)	Automoción	5.700	12.000	s.d.
Cataluña	Gas Natural (Grupo)	Energía	5.628	6.150	569
Madrid	Unión Fenosa (Grupo)	Energía	5.560	20.017	373
Cataluña	Seat	Automóvil	5.523	13.014	s.d.
Madrid	BP España (Grupo)	Petróleo	5.400	2.400	s.d.
Madrid	Ford España	Automóvil	5.200	7.248	s.d.
Madrid	Iberia (Grupo)	Líneas aéreas	4.722	27.210	171
Galicia	Inditex (Grupo)	Confección	4.590	39.760	447

Fuente: elaboración propia a partir de *Actualidad económica* (2004).

Tabla 21

Principales Bancos y Cajas de Ahorro, 2003

	CC.AA.	Ingresos	Beneficio Neto	Trabajadores
BSCH (Grupo)	Cantabria	21.816	2.611	22.378
BBVA (Grupo)	Euskadi	16.264	2.227	30.708
La Caixa (Grupo)	Cataluña	5.189	840	21.651
Caja Madrid (Grupo)	Madrid	3.295	541	11.850
Banco Popular (Grupo)	Madrid	3.143	714	7.510
Banesto (Grupo)	Madrid	2.469	442	9.132
Bancaja (Grupo)	Com. Valenciana	1.625	221	4.902
Banco Sabadell (Grupo)	Cataluña	1.531	235	7.482
Caixa de Catalunya (Grupo)	Cataluña	1.496	200	5.117
Caja del Mediterráneo (Grupo)	Com. Valenciana	1.162	210	5.527
Bankinter (Grupo)	Madrid	1.048	133	2.822
Caja de Galicia (Grupo)	Galicia	968	167	3.441
Ibercaja (Grupo)	Aragón	828	165	4.305
Unicaja (Grupo)	Andalucía	767	189	4.408

Fuente: elaboración propia a partir de *Actualidad económica* (2004)

El retrato de las tres principales empresas por CC.AA. (excluyendo las financieras), aunque difícilmente se pueden extraer conclusiones respecto de la especialización económica, sí que se puede poner sobre la mesa una serie de cuestiones relativas a las principales corporaciones que se encuentran en cada una de las CC.AA. y el papel que esas juegan o han jugado en la división regional del trabajo. Como se ha mencionado anteriormente, las empresas de mayores dimensiones tienen su sede en Madrid que actúa como centro de mando (polo de atracción) y ciudad de negocios del Estado para las grandes transnacionales españolas. Por otro lado, cabe señalar que las regiones con perfil periférico o semiperiférico presentaban una mayor penetración del capital extranjero, destacando que sus principales empresas son extranjeras, como por ejemplo Andalucía con Heineken, Cantabria con Teka, Castilla y León con Renault, etc. Además, hay algunas CC.AA. que presentaban una cierta especialización sectorial como: la asturiana con fuerte peso del sector energético; la balear con predominio de empresas turísticas (hoteleras y de transporte aéreo); Castilla y León en el sector del automóvil y sus complementos; Valencia en comercio al por menor; o Murcia en el comercio al por mayor de productos farmacéuticos (tabla 22)..

Tabla 22

Las tres primeras empresas o grupos empresariales no financieros por CC.AA., 2003*

CC.AA.	Nombre de la empresa y/o grupo empresarial	Sector	Ventas (millones de euros)	Trabajadores	Beneficios (millones de euros)
Andalucía	Abengoa (Grupo)	Ingeniería	1.635	8.826	1.944
	Heineken España (Grupo)*	Bebidas	813	3.169	3,72
	Atlantic Copper*	Metalurgia	808	784	s.d.
Aragón	Opel España de Automóviles*	Automóvil	6.363	8.400	s.d.
	Safa Galénica (Grupo)*	Mayorista productos farmacéuticos	1.102,08	750	5,25
	Supermercados Sabeco (Grupo)	Hipermercado y supermercado	930	6.188	s.d.
Asturias	Hidroeléctrica del Cantábrico (Grupo)	Eléctricas	1.656	1.572	30,97
	Corporación Alimentaria Peñasanta	Productos lácteos	667	1.392	s.d.
	Tudela Veguín (Grupo)	Construcción	331	s.d.	s.d.
Balears					
	Iberostar (Grupo)	Hotelería y turismo	2.197	15.000	s.d.
	Globalia Corporación Empresarial (Grupo)	Hotelería y turismo	1.859	6.499	19,86
	Sol Meliá (Grupo)	Hotelería y turismo	944	13.500	11,8
Canarias	Grupo Disa (Grupo)	Distribución	490	675	s.d.
	Domingo Alonso (Grupo)	Concesionario	304	395	s.d.
	Agrucan (Grupo)	Hipermercado y supermercado	303	2.328	s.d.
Cantabria	Teka Industrial (Grupo)*	Electrodomésticos	717	3.866	34,1
	Armando Álvarez (Grupo)	Plásticos	437	1.994	s.d.
	Robert Bosch España Fábrica Treto*	Auxiliar del automóvil	293	1.217	s.d.
Castilla-La Mancha	Adimpo	Mayorista de informática	304	140	s.d.
	Infinity System	Hardware	250	350	s.d.
	Industrias Cárnicas Loriente Piqueras	Cárnicas	207	760	s.d.

CC.AA.	Nombre de la empresa y/o grupo empresarial	Sector	Ventas (millones de euros)	Trabajadores	Beneficios (millones de euros)
Castilla-León	Renault España (Grupo)*	Automóvil	7.895	12.488	120,3
	Neumáticos Michelin*	Neumáticos	1.894	10.100	s.d.
	Grupo Antolín Irausa (Grupo)	Auxiliar del automóvil	1.311,26	7.631	29,63
Cataluña	FCC (Grupo)	Construcción	6.050	60.989	308,58
	Gas Natural (Grupo)	Gas	5.628	6.150	568,5
	Seat	Automóvil	5.522	13.014	s.d.
Comunidad Valenciana	Mercadona	Hipermercados y supermercados	6.706	42.600	s.d.
	Consum	Hipermercado y supermercado	793	5.430	s.d.
	Francisco Ros Casares (Grupo)	Siderurgia	780	1.038	s.d.
Extremadura	Acorex	Agricultura	145	103	s.d.
	AG Siderúrgica Balboa	Siderurgia	127	441	s.d.
	Joca Imagen y Construcción (Grupo)	Construcción	121	550	4,37
Galicia	Peugeot Citroën Aut. España (Grupo)*	Automóvil	5.700	12.000	s.d.
	Inditex (Grupo)	Confección	4.589	39.760	446,5
	Pescanova (Grupo)	Congelados	903	3.749	15,08
La Rioja	Metzeler Autom. Profile Syst Ibérica*	Neumáticos	103	820	s.d.
	Embutidos Palacios	Cárnicas	86	490	s.d.
	Ayecue	Conservas	67	367	s.d.
Madrid	Repsol YPF (Grupo)	Petróleo	36.069	30.644	2.020
	Telefónica (Grupo)	Operadoras de telefonía y de cable	28.399	149.465	2.203,58
	Endesa (Grupo)	Eléctricas	16.239	26.600	1.312
Murcia	Hefame (Grupo)	Mayorista prod. farmacéuticos	1.039	783	1,49
	J. García Carrión	Bebidas	345	447	s.d.
	Unyesport Medicamentos	Mayorista prod. farmacéuticos	235	15	s.d.

CC.AA.	Nombre de la empresa y/o grupo empresarial	Sector	Ventas (millones de euros)	Trabajadores	Beneficios (millones de euros)
Navarra	Volkswagen Navarra*	Automóvil	2.079	4.696	s.d.
	BSH Electrodomésticos España (Grupo)*	Electrodomésticos	1.154	4.362	76,01
	Cementos Portland (Grupo)	Cementera	851	2.800	125,09
	Mondragón Corporación Cooperativa (Grupo)	Corporaciones y sociedades de cartera	9.655	68.260	410
Euskadi	Iberdrola (Grupo)	Eléctricas	9.488	8.869	1.060
	Petronor	Petróleo	2.093	s.d.	s.d.

Fuente: elaboración propia a partir de Actualidad económica (2004).

s.d.: sin datos.

* Empresas filiales de corporaciones extranjeras

4.3.3.

“DESLOCALIZACIONES A LO LOCO”: EL CAPITAL SALE DE ESPAÑA A LA BÚSQUEDA DE NUEVOS CHOLLOS

Cuando los oráculos del poder financiero-corporativo anunciaban los éxitos del capitalismo hispano, a principios de la década del 2000, se inició una carrera deslocalizadora. El capital que había aprovechado las buenas condiciones que le ofrecía el terreno español, con bajos costes laborales y escasa conflictividad, empezó a buscar nuevos espacios más baratos que la España del euro, particularmente los espacios periféricos o semiperiféricos del capitalismo global desde China hasta el Este europeo.

El tema de las deslocalizaciones tenía un amplio alcance que atravesaba diferentes escalas geográficas. En concreto, la ampliación de la UE de 2004 y la aprobación de la Directiva Bolkestein de liberalización de servicios ese mismo año abrió las puertas a la profundización de la Europa Empresa. La incorporación de nuevos estados a la UE representó la posibilidad de una expansión para las ETN (Empresas Transnacionales) hacia aquellos territorios donde los costes laborales (y con niveles

de cualificación iguales o superiores a los del Estado español) y socioambientales eran más “competitivos” –es decir, más bajos y más laxos– que en los países de la UE-15. Además, esos nuevos socios europeos iban a recibir una avalancha de ayudas europeas que se sumaban al despliegue de medidas fiscales favorables a la entrada de capitales. En este contexto, el capital transnacional que se fue desplazando hacia aquellos ámbitos disfrutaría de la seguridad del espacio europeo (UE) y la “flexibilidad” (bajos costos) de aquellos espacios (Fernández Othe y Myro, 1995).

En sus inicios, el Estado español se erigió dentro del “club” de la UE como un espacio con bajos salarios y un marco regulatorio flexible que se traducían en unos bajos costes productivos. Es decir, como semiperiferia entre los estados del centro, justo el mismo papel que en estos momentos juegan los nuevos “socios” (Fernández-Durán, 2002). Pero, tal como apunta el Seminario de Economía Crítica Taifa, “los países como España, que lo han apostado todo para competir mediante bajos sueldos, lo tendrán muy difícil frente a la nueva competencia de Europa del Este y de Asia” (2005: 13).

Merino de Lucas (2003) señalaba que las empresas de propiedad extranjera en el sector industrial representaban cerca del 40% de la “producción” industrial (en términos monetarios) y un 30% de los puestos de trabajo. A lo largo de la década de los 1990, a medida que el Estado español se convertía en un país caro para los intereses de las ETN, se produjo un proceso continuo de desinversión que se traducían en la fuga de empresas y/o líneas de producción. Las desinversiones-deslocalizaciones fueron siendo protagonizadas mayoritariamente por las grandes empresas, mientras que las medianas o pequeñas quedaban al margen de dicha dinámica.

En Cataluña fue donde el proceso deslocalizador fue más intenso, destacando los casos, entre otros, de Samsung, Lear, Valeo o Philips (Pérez, 2004a). Uno de los sectores más expuestos fueron el del automóvil que concentraba el 20% de la pro-

ducción industrial y el 10% de la población activa de todo el Estado³⁴ (Casamayor, 2004) y el del textil, respecto del cual Taifa (2005) apuntaba como el 1 de enero de 2005 se liberalizaba plenamente el comercio de productos textiles con lo cual la gran fábrica que es China podía verse aún más lanzada. Aprovechando el nuevo contexto globalizador-deslocalizador, hubo alguna iniciativa como la de la promotora inmobiliaria catalana Corus Land que promovía un polígono industrial en la ciudad china de Cixi –a 140 km de Shangai– con el apoyo de la Cámara de Comercio de Sabadell y del COPCA (Departamento de Comercio de la Generalidad de Cataluña) y el de otra promotora inmobiliaria catalana Graells y Lonch con otro polígono industrial en Rumanía (Magallón, 2005).

34 En el año 1998, los sectores industriales con mayor presencia extranjera eran: Vehículos, automóviles y repuestos; Maquinaria de oficina y ordenadores; Bebidas y tabaco; Material electrónico; Industria química, y Maquinaria y material eléctrico (Merino de Lucas, 2003). A principios del año 2007, se ha anunciado el cierre de la planta de componentes automovilísticos de la multinacional estadounidense Delphi en Puerto Real (Cádiz) que afectará a 1.600 trabajadores (Casamayor, 2007). Mientras se pierden los puestos de trabajo, los altos directivos de Delphi cobraron en 2006, unos 167 millones de dólares para llevar adelante el plan de ajuste de la compañía (p.ej. el consejero delegado, Robert O’Neill renunció al 20 % de su sueldo fijo de 1,15 millones de dólares, pero a cambio recibió 1,34 millones del plan de incentivos para sanear “adecuadamente la empresa” (Jiménez, 2007a).

Tabla 23

“Deslocalizaciones a lo loco”: el capital sale de España a la búsqueda de nuevos chollos

Empresa	Lugar	Nuevo destino	Afectados	Año
MCC (Cooperativa Mondragón)	Euskadi	China y otros	—	2004-2008
EDB (Moulinex)	Huesca	China	272	2004
Majorica	Mallorca	China	227	2004
Samsung	Barcelona	Eslovaquia/ China	434	2004
Philips	Barcelona	Polonia	100	2004
Autotex	Barcelona	Rep. Checa	170	2004
Trellerías Quijano	Cantabria	—	247	2004
Galler	Barcelona	—	316	2004
Levi Strauss	Gerona y Soria	Europa del Este	453	2004
Panasonic	Girona	China	216	2004
Hasbro	Valencia	China	515	2003
Valeo	Barcelona	Marruecos/ Túnez	400	2003
Gates Vulca	Barcelona	—	235	2003
Puigneró	Barcelona	—	1595	2003
Lear	Lérida	Polonia	1280	2002
Hewlett-Packard	Barcelona	Singapur	200	2002
Bayer	Barcelona	—	230	2002
Panasonic	Girona	Malasia/ China	105	2002
Actaris	Barcelona	Hungría/ Portugal	140	2002
Poliseda	Madrid	—	146	2002
Yakazi Monel	Segovia	Marruecos/ Túnez	190	2001
Alfacel	Palencia	—	233	2001
Cellophan	Burgos	—	263	2001
Delphi	Soria	Marruecos/ Rumanía	560	2001
Siemens	Madrid	—	250	2001
Lucent	Madrid	—	1000	2001

Fuente: López (2004a)

4.3.4.

**EMPRESARIALISMO GLOBALIZADOR:
LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DESTINADAS
A LA PROMOCIÓN Y AYUDA A LA
INTERNACIONALIZACIÓN**

Finalmente habría que matizar que, pese a que la globalización neoliberal se ha definido como un proceso de desregulación, menos Estado y más empresa, este proceso se ha caracterizado más propiamente por una nueva regulación en la que el papel de los Estados ha sido fundamental en la penetración de los capitales españoles en otros países, así como en la defensa de sus intereses. Así, la dinámica de la expansión del capital transnacional sería impensable sin una apuesta decidida por parte de las administraciones públicas para apoyar e impulsar la aventura empresarial transnacional (Ortega, 2007).

En los tiempos neoliberales, las políticas comercial y exterior se han fusionado, mezclándose las acciones de las carteras de política exterior con las de economía e industria. En el caso español, la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio ha sido la encargada de la promoción de las empresas en el exterior³⁵. Gran parte de las empresas que han realizado una actividad en el exterior han empleado uno o varios mecanismos financiados con recursos públicos, con lo que “es evidente pues que la administración española no puede argumentar que es ajena a los impactos ambientales y sociales producidos por estas empresas privadas en el exterior, ya que en verdad han utilizado, en sus diferentes formatos, recursos públicos para su actividad” (Ortega, 2005: 93).

Así pues, la expansión internacional del capital “español” no es estrictamente un conjunto de iniciativas privadas desligadas entre sí, sino que se encuadran dentro de un marco público-privado dirigido y/o acompañado desde la administración pública del Estado español. Entre esos instrumentos se encuentran desde la elaboración de información detallada de los países con potencialidades de inversión, la “donación” de ayudas al desarrollo a cambio de que vayan destinadas a empresas españolas, la conversión de deuda externa en inversiones de empresas españolas, las ECA (*Export*

35 [Secretaría de Estado de Comercio](#) (junio de 2007).

Credit Agencies), hasta la intermediación diplomática por parte de los representantes públicos (funcionarios y políticos), etc.

Tabla 24

Instrumentos públicos españoles para la internacionalización de la empresa española.

Financiación bilateral

Fondo de ayuda al desarrollo, líneas de financiación para la identificación, seguimiento y evaluación de proyectos financiados con cargo al FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo); créditos en condiciones de consenso OCDE: Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI), línea de Financiación de Estudios de Viabilidad (FEV), seguros de crédito a la exportación ECA (Export Credit Agencies) y en el Estado español CESCE (Agencia de Crédito a la exportación Española).

Financiación multilateral

Instrumentos gestionados por la Dirección General de Financiación Internacional. Instrumentos gestionados por el ICES (Instituto de Comercio Exterior).

Inversión y cooperación internacional

Conversión de deuda externa en inversiones, FEV (Financiación de Estudios de Viabilidad), Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APRI), Línea ICO-ICEX (Instituto de Crédito Oficial - Instituto de Comercio Exterior), Programa de Financiación de grandes inversiones Españolas en el Exterior (PROVINEX); Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión del ICEX (PAPI); Cooperación internacional (Acompañamiento empresarial, fondos y encuentros empresariales, seguros de inversiones en el exterior, instrumentos financieros de organismos internacionales, productos financieros e instrumentos financieros gestionados por COFIDES –Compañía de Financiación del Desarrollo SA–).

Información económica

Publicaciones y estudios, datos estadísticas de inversiones.

Información comercial

Información sobre mercados exteriores, publicaciones y fondos audiovisuales, bases de datos, difusión de oportunidades de negocio, asesorías especializadas.

Formación en comercio exterior

Becas, cursos de comercio exterior, jornadas y seminarios.

Promoción en mercados exteriores

Programas sectoriales, programas de empresas, proyectos y licitaciones internacionales.

Política arancelaria

Suspensiones arancelarias, contingentes arancelarios, regímenes aduaneros económicos, sistema de preferencias generalizadas (SPG).

Defensa comercial

Defensa de los productores, defensa de los exportadores, base de datos de obstáculos de acceso a los mercados, web de acceso a mercados para el sector de servicios, solución de diferencias en la OMC, panel en el seno de la OMC.

Fuente: Ortega (2005: 94)

Uno de los instrumentos socialmente más cuestionados han sido las Agencias de Crédito a la Exportación, las Echac (*Export Credit Agencies*), que fueron creadas para promover las exportaciones e inversiones en el exterior mediante crédito o el seguro del crédito. Actualmente todos los países centrales disponen de alguna ECA³⁶. Estas agencias han sido objeto de crítica, en gran medida, por su opacidad y por los proyectos que apoyan que en muchas ocasiones han recibido una dura oposición y crítica por parte de los “agraciados” de estos proyectos (poblaciones locales), debido a los elevados impactos sociales y ecológicos que han ocasionado. Muchos de esos proyectos solo se han podido llevar a cabo gracias a que cuentan con el apoyo de las Echac y muchos de ellos, a la vez, son proyectos de grandes dimensiones (megaproyectos) y de elevado impacto socioambiental. A cambio de una cuota de seguro, las Echac garantizan el cobro a las empresas privadas inversoras contra posibles impagos. Así, en caso de fracasar el acuerdo económico y de no pagar la inversión hecha (o parte de ella), la ECA compensaría a la empresa inversora, diluyendo así el riesgo empresarial. Además, el apoyo a la inversión se suele realizar bajo una cláusula de contra-garantía mediante la cual, el gobierno del país receptor de la inversión –a menudo un país empobrecido– asume la totalidad del coste en caso de fallo. (Ortega, 2005).

CESCE (Compañía Española de Crédito a la Exportación) es la ECA española, de carácter mixto con un 51% de las acciones controladas por el Estado. Según los cálculos realizados por Miquel Ortega (2004), la deuda contraída por parte de países empobrecidos con CESCE para proyectos fracasados alcanzaba 6.013 millones de euros en 2004, representando el 52% de toda la deuda externa bilateral española. Miquel Ortega (2005) analizaba los impactos socioecológicos vinculados a algunos proyectos que contaron con la participación de CESCE (p.ej. la Gran Presa de las Tres Gargantas en China; la papelera de Indah Kiat en Perawang-Sumatra; centrales termoeléctricas, etc.), que además de generar deuda externa generaban deuda ecológica. La campaña ECA-IBERIA denunció el apoyo que CESCE ofreció sistemáticamente a proyectos de elevado impacto socioambiental, siendo esas demandas recogidas en el informe *Development Cooperation Review of Spain* (OCDE, 2002).

36 [Directorio de ECAs](#).

La situación de extrema vulnerabilidad de la economía española en el contexto del capitalismo global, con una balanza comercial deficitaria hizo que desde el gobierno español –la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio– se decretaran, a finales del 2006, un paquete de “medidas de choque”. Unas medidas que no iban encaminadas a reconducir el capitalismo español hacia unas pautas más afines al respeto de los derechos humanos (entre ellos el derecho a la vida y a un medio ambiente saludable), sino que se incidía en incentivar y financiar con recursos públicos la salida de los capitales españoles hacia la “colonización” de nuevos territorios.

Los objetivos de este paquete de medidas eran: “aumentar la base de empresas internacionales, diversificar los mercados de destino y elevar el valor añadido de la imagen-país y de las exportaciones” (Triper, 2006b: 14). Entre esas medidas, destacaba que los FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo) que hasta ese momento estaban, en teoría, más o menos vinculados a proyectos de cooperación (aunque desde sus inicios tenían por objetivo apoyar la internacionalización de las empresas españolas e impulsar el desarrollo de los países de destino del fondo), a partir de entonces se han convertido ya de manera clara en instrumento de apoyo financiero a la expansión internacional de las corporaciones españolas, desligándose prácticamente de las políticas de cooperación³⁷. También, se establecerá una línea de financiación extra, mediante el COFIDES (Compañía Española de Financiación al Desarrollo), con una línea específica de financiación de los proyectos que se suscriban bajo el epígrafe “interés español”. Además, se han impulsado por parte del Gobierno, con el mismo propósito “colonizador”, los siguientes planes: Plan de Industrias Culturales, Plan de Innovación, el Plan de Acceso al Mercado Multilateral y el Plan de Internacionalización de las Nuevas Tecnologías (Triper, 2006b).

37 En el año 2005 la deuda bilateral de los países empobrecidos con el Estado español era de 10.160 millones de euros (América Latina, 37%; África, 36%; Europa del Este, 6%; Oriente Medio, 5 %; Asia, 15%). De esta deuda, un 52% correspondía a préstamos FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo) y un 48% a impagos indemnizados por CESCE. La deuda contraída con el Estado español era equivalente al 65% del presupuesto de “defensa” español (Ortega, 2005). La Ley de Deuda Externa española (Ley 38/2006, de 7 de diciembre, reguladora de la gestión de la deuda externa) fue recibida con poca euforia por parte de los movimientos sociales que exigían la abolición de esa deuda.

Desde la investigación crítica de la cooperación económica y sus instrumentos³⁸, así como desde algunos movimientos sociales, se ha enfatizado como la mayor parte de los instrumentos desplegados han ido acompañados de importantes lagunas relacionadas con la falta de transparencia de estos mecanismos, los impactos sociales y ambientales vinculados a los proyectos financiados, y su ilegitimidad como es el caso de los créditos FAD que también han sido utilizados para financiar la venta de armamento fabricado en el Estado. De hecho, los FAD han sido cuestionado por su condición de estar demasiado vinculado a los criterios expansivos y comerciales del capital español, siendo este instrumento un importante estímulo para la expansión internacional del capital español y al mismo tiempo un factor que incrementa el endeudamiento de los países empobrecidos (González y Larrú, 2004; Ortega, 2007; Gómez-Gil et al., 2008).

38 En los últimos años la investigación en estos aspectos a menudo desconocidos han ganado vigorosidad. Se pueden destacar el trabajo de Miquel Ortega (2007) sobre los mecanismos del Estado español llamados de cooperación o de ayuda oficial al desarrollo (AOD) y de apoyo a la internacionalización de las empresas, así como el de Carlos Gómez-Gil et al (2008) sobre los créditos FAD.

Capítulo 5

DEL SPAIN IS DIFFERENT A LA GLOBALIZACIÓN TURÍSTICA DE “MARCA ESPAÑOLA”

“Hitler con un puntero, señala en un mapa las distintas naciones-estado de Europa, a la vez que explica a sus militares de más alto rango el destino que le corresponde a cada nación en la Europa que él ha forjado. El puntero recorre el mapa y, de repente, se clava en España. El Führer queda pensativo unos segundos, vuelve la cabeza y, con voz firme, dice a sus hombres: España para el recreo. Hitler acababa de profetizar el futuro de este país.”

(Jurdao 1992a:17)

5.1.

BREVE RECORRIDO HISTÓRICO DEL TURISMO DE MASAS EN ESPAÑA

El turismo en el España se ha convertido en un excelente “termómetro” de la evolución del capitalismo global y de cómo éste, y sus cambios, afectan al territorio español. Además los espacios turísticos que experimentaron una gran transformación, también han reflejado (y sufrido) los latidos de las economías emisoras, es decir los espacios centrales del capitalismo avanzado. En el contexto posterior a la II Guerra Mundial y como resultado de la bonanza económica y la paz social del momento conocido como los *Treinta Gloriosos*, en la Europa central y nórdica se impulsó el turismo de masas que se dirigió a la periferia soleada de Europa. El turismo se convirtió en parte del paquete de las “victorias” de la clase trabajadora europea y el mes de vacaciones era el momento de liberación de las cadenas de la fábrica. El pacto

capital-trabajo fue clave, por tanto, para la consolidación de la sociedad del consumo de masas. Pero también fue fundamental para la desarticulación de los antagonismos y la consolidación de una masa social alienada y despolitizada.

En aquella situación se produjo un boom turístico sin precedentes que, entre otros elementos, fue una parte esencial de lo que los tecnócratas del régimen franquista definieron como “milagro español”. Un milagro que, para aquellos que no tienen una firme creencia religiosa, tendría más que ver con el cambio producido en las relaciones políticas y económicas internacionales de la España franquista. La aceptación del régimen fascista por parte de EE.UU. y de la comunidad internacional, incluida la supuesta Europa antifascista, inauguraba el retorno de las relaciones internacionales. A pesar de los dilemas morales que abría la cuestión turística en el seno de la “inteligencia” nacional-católica, la llegada de los turistas del Norte era parte del precio a pagar si se quería resucitar la dictadura, después de años de autarquía y una creciente crisis de gobernabilidad. Además, el negocio del ocio no era considerado como un sector estratégico por parte de las “autoridades” fascistas, pero era interesante y fundamental como medio para conseguir otros objetivos económicos, como la financiación para poner en marcha los sectores industriales pautadores de aquella época (Cals, 1974).

La condición de “periferia del placer” era el precio a pagar, pensaban las élites del régimen, para alcanzar la condición de espacio industrial central. Hay que destacar que se llevó a cabo una intensa división territorial del trabajo, sacrificando regiones periféricas al “Dios turismo”, mientras que las plusvalías turísticas se pensaban trasladar a las zonas urbano-industriales, los polos del crecimiento español. Louis Turner y John Ash (1991: 143) exponían que la condición de periferia turística venía dada por el hecho que España era barata, muy barata, debido al diferencial del tipo de cambio de la peseta respecto de las monedas fuertes europeas. Pero además era un país “seguro” para el turista y el capital internacional, con una gran longitud de costa y dos archipiélagos dispuestos para la recepción de capitales y turistas; y próximo y accesible desde los principales espacios centrales europeos. No obstante, eso sería así siempre y cuando las cosas en los espacios centrales fueran lo suficientemente bien como para permitirse vacaciones estivales.

Pero, el turismo no era solamente una herramienta comercial del régimen, sino que también fue una potente arma propagandística ya que permitía mostrar al resto de países europeos que en España “no se vivía tan mal”. Por otro lado la apuesta turística encabezada por el capital centro-europeo, también formaba parte de la estrategia geopolítica de la Europa norteamericana para crear un cinturón de seguridad en el Mediterráneo frente a la “amenaza turística” (Buades, 2009a). No obstante, se consiguió vender la idea, que todavía perdura, que a través del turismo se consiguieron erosionar las bases morales y políticas del régimen. Según esta versión, los turistas que iban a las playas españolas, llegaban arrojados de la “modernidad” europea que penetraba por todo el cuerpo social, sentando las bases del “cambio” (Pack, 2006).

En 1951 llegaba el turista un millón a suelo español y también llegaba el primer embajador de EE.UU., justo antes de la firma de los Convenios de Amistad y Cooperación. Ese mismo año se creó el Ministerio de Información y Turismo, atándose en una sola cartera uno de los instrumentos más represores (hasta sus últimos alientos) del régimen fascista, la censura, con el fomento del turismo, que era una especie de “apéndice para suavizar la denominación ministerial” (Esteve y Fuentes, 2000:56)¹. No obstante, su vinculación no era fortuita, sino que la cartera turística (ligada a la censura) actuaba como carta de presentación (amable) de cara a las sociedades emisoras de turistas de los países del capitalismo avanzado.

La temporización del proceso de turistización española se adapta casi perfectamente a las etapas del capitalismo histórico posterior a la II Guerra Mundial (Riu-tort, 2001; Tello, 2005). La primera etapa, conocida como del régimen de acumulación fordista o capitalismo monopolista, iría del período posterior a la Gran Guerra hasta la llamada crisis energética de principios de los 1970, que más bien era el final del régimen de acumulación fordista, motivado por múltiples factores más allá del energético. En el caso español, esta etapa se inició a lo largo de la década de 1950 y se suele emplear como fecha de partida 1959, coincidiendo con el Plan de Estabi-

1 En el preámbulo del Decreto Ley de la Presidencia de Gobierno de 19 de julio de 1951, por el que se creaba este ministerio, se leía: “la información se configura como uno de los servicios públicos de más hondo contenido y de más delicado tratamiento, ya que debe sujetarse a la obligación de promover el bien común, en orden a formar sanos criterios de opinión y a difundir la más auténtica conciencia de nuestra patria y sus circunstancias tanto en el interior como en el exterior”.

lización, aunque más acertadamente se deberían señalar los inicios de los 1950 con los pactos con los EE.UU. Durante esta época, la irrupción del turismo de masas de origen centro y norte-europeo supuso un potente estímulo financiero para el Régimen, y también para amplios sectores de la sociedad empobrecidos después de casi veinte años de políticas de ajuste fascista. En ese período se pasó de cerca de medio millón de turistas en 1950 a 21,2 millones de viajeros internacionales el 1970, multiplicándose por 46,5 veces (gráfico 18).

La situación económica global (y político-militar) de finales de los 1960 y principios de los años 1970 desembocó en la crisis de los 1970, que en el Estado español se unía a la muerte del dictador. La combinación de estos dos elementos resultó en una época de incertidumbre social y política, con el retorno y ascenso del conflicto social, y desde los centros de mando del capital internacional se receló momentáneamente del territorio español como lugar seguro. Por ello, se tenían que despejar las dudas sobre una posible “revuelta social” que desembocara en “excesos democráticos”. La cifra de 31,6 millones de viajeros internacionales de 1973 no se recuperó hasta 1977 en que se recupera la cifra de 31,6 millones. Fueron cuatro años de inestabilidad política, social y económica global y, también, española. Una inestabilidad que se prolongó y de la que resultaría la defunción del régimen de acumulación fordista y del Estado del bienestar. Como se ha comentado anteriormente, en 1977 se promulgan los Pactos de la Moncloa para intentar “domesticar” la crisis española y en 1978 se promulgó la Constitución en un inestable equilibrio de fuerzas entre los representantes del fascismo y los que tenían que protagonizar la “modernización” española, los partidos políticos.

Además se configuraban las nuevas entidades territoriales de las comunidades autónomas, fruto de movimientos contradictorios y tensiones en las que las élites locales tenían un papel fundamental. Se establecían las bases para una nueva competitividad interterritorial dentro de los cambios que se producían en el sistema-mundo capitalista. En la explosión de las escalas geográficas del capitalismo global, esas comunidades autónomas pasarían a jugar un papel fundamental como máquinas de crecimiento, cada vez más ligadas al mundo turístico-inmobiliario. Así, en el artículo 148 de la Constitución se establecían las competencias que podrían asumir las comunidades autónomas, entre las que se encontraban las de promoción y ordena-

ción del turismo en su ámbito territorial y también las de ordenación del territorio, urbanismo y vivienda. Por tanto, a partir de 1978, las competencias más directamente vinculadas al negocio del ocio pasaron a manos de los gobiernos autonómicos y sus élites autonómicas.

Entre la crisis de los 1970, la Caída del Muro de Berlín (1989) y la Primera Guerra del Golfo (1990-1991), se da un período de ajustes y adaptaciones a las nuevas reglas del juego del capitalismo global de corte neoliberal, a lo largo del cual se agudizaban las tensiones bipolares que parecían en vías de disolución (p.ej. con la entrada de tropas soviéticas en Afganistán en 1980). Esas reglas se instauraron, después de experimentar con los regímenes dictatoriales de Chile e Indonesia, en el contexto anglosajón de la mano de las políticas neoliberales de Ronald Reagan (EE.UU.) y Margaret Thatcher (Reino Unido), hasta penetrar posteriormente en los organismos multilaterales (p.ej. FMI, BM) y las organizaciones regionales (p.ej. UE), impregnando prácticamente todo el planeta. El capitalismo fue abandonando cada vez más las políticas “dulces” para adoptar las medidas de lo que se ha definido como “Estado-Crisis” (Fernández-Durán, 2005). En ese contexto, España entraba en la UE y la OTAN, a mediados de los 1980, iniciándose el “quinquenio de la euforia” y el *felipismo* (PSOE). Durante este periodo de reestructuración político-económica, se pasó de 31,6 millones de viajeros internacionales en 1977 a 50,9 millones en 1989, con un incremento del 61%.

La caída del Muro de Berlín (1989) y el desmantelamiento de la URSS (1991) eran preconizados como el fin de la historia y de las ideologías por Francis Fukuyama (1989) (o mejor dicho, como el triunfo de la ideología del capitalismo), con el que George H.W. Bush inauguró el “Nuevo Orden Internacional” ensayado con la Primera Guerra del Golfo (1991) en la que probó el músculo militar y político-económico de la superpotencia norteamericana (Riutort, 2003). En la década de 1990 se consolidó el capitalismo global, que encontró en la dimensión financiera el “medio ambiente” ideal donde operar. Cabe tener en cuenta que la sombra de la crisis fordista era larga con caída de las tasa de beneficio industrial y difícilmente se podía volver a la situación de los *Treinta Gloriosos* en un sistema-mundo que se iba acelerando y expandiendo (Gowan, 2000; Brenner, 2006; Harvey, 2006).

Las nuevas regulaciones del capital y sus instituciones, así como la explosión de los transportes y de las comunicaciones (con las NTIC-Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación) permitieron una potente aceleración del crecimiento económico y de las tasas de acumulación, cada vez más financiarizadas. Sin embargo la vulnerabilidad del sistema iba en aumento y las tensiones económico-financieras, con sucesivas crisis financieras desde México al SE Asiático, y socioecológicas (p.ej. con la transformación y degradación de los ecosistemas planetarios) así lo reflejaban. En el contexto español, durante la década de los 1990, se pueden diferenciar dos etapas. A lo largo de la primera, se adaptaba el aparato institucional y el cuerpo legislativo a las exigencias de la UE, que después del “quinquenio de la euforia” y las “orgías del 1992” se traducían en unos resultados ambivalentes (Fernández-Durán, 1996a; Fernández-Durán, 1996b). Por un lado llegaban grandes cantidades de dinero (público y privado) procedentes de Europa, a la vez que las condiciones de vida y trabajo se precarizaban, al tiempo que se desmantelaba (antes de terminarse de levantar) el edificio del publicitado Estado de Bienestar, en un contexto internacional que iba ya en otra dirección. Por otra parte, una segunda etapa coincidió con la entrada de José M. Aznar (PP) en el Gobierno que recogió los frutos de las políticas de ajuste neoliberal aplicadas por el PSOE y que, además, corría paralela a la recuperación de las economías del capitalismo avanzado, de las que el capitalismo español se benefició.

A lo largo de esos años, la orientación de la política monetaria para converger con el resto de monedas para la adopción del euro hizo que la peseta se revalorizase, afectando negativamente en la afluencia turística que iba a España porque era barata, entre otras cosas. Las devaluaciones de la peseta a raíz de los ataques especulativos contra las monedas del SME hicieron recuperar momentáneamente la condición de destino barato. No obstante, se iba preparando el terreno para la adopción de nuevas estrategias de acumulación turística para sortear el efecto euro: por un lado, la irrupción del llamado turismo residencial; y por el otro, la constitución de “guetos turísticos” mediante los paquetes de “todo incluido” a través de los cuales se limitaba la circulación del capital en la red controlada por turoperadores y hoteleros, dejando progresivamente de lado al resto de actividades que completaban el producto turístico, sobre todo en las zonas de litoral.

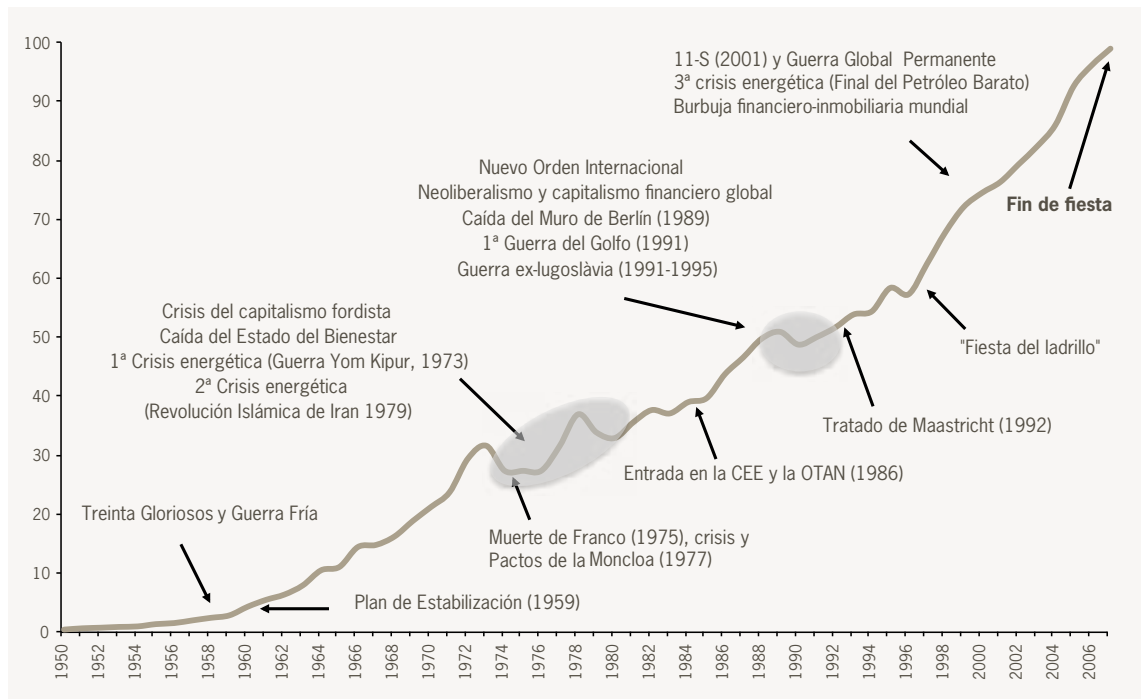
El negocio turístico había pasado también por una fase de reestructuración y finalmente acabó triunfando lo que se ha denominado como turismo postfordista. A las líneas de producción turística “clásicas”, se exploraron nuevas fronteras de acumulación turística. De esa manera, la mercantilización turística se expandió mediante nuevos productos (p.ej. turismo rural, turismo residencial, etc.) y colonizando nuevos espacios, desde los centros urbanos a las cumbres de las montañas. Además, y sobre todo, se produjo un profundo cambio en la organización empresarial del negocio turístico, con la irrupción de la empresa en red, la internacionalización del capital turístico y, muy particularmente, la gestión turística bajo criterios casi estrictamente financieros. En ese período, entre 1989 y 2001, los viajeros internacionales llegados al territorio español pasaron de 50,9 millones en 1989 a 76,3 millones en 2001, con un incremento del 49,8%.

Los atentados del 11-S de 2001 y la reacción posterior de la Administración Bush en EE.UU. inauguraron un “Nuevo Orden Internacional”, clausurando la etapa anterior de lo que se ha definido como la “globalización feliz”, dando paso a nuevas formas de dominio, en las que la conflictividad internacional ligada a las lógicas financieras y al control de los recursos ganaron peso en los primeros años del siglo XXI (Fernández-Durán, 2003a; Riutort, 2003). Los discursos del miedo, “Estado-Guerra”, dieron paso a la instauración de políticas cada vez más duras (policiales y militares). Se abría así un contexto internacional que puede chocaba, al menos en parte, con el capital financiero global (Fernández-Durán, 2005). El capital turístico, era un claro exponente de esas contradicciones, al ser el turismo internacional uno de los máximos beneficiarios (y exponentes) de la “globalización feliz”². En el contexto europeo, dos de los principales países turísticos, España y Reino Unido, fueron también los principales aliados de Bush en la Guerra Global. Entre los apoyos a las políticas guerreras de Bush estaban tanto motivos de tipo ideológico, como fríos cálculos económico-financieros ya que ambos países centraban su modelo de acumulación en las lógicas financieras, presentando abultados déficits por cuenta corriente (Murray y Blázquez, 2009). Es por esos apoyos que ambos países sufrieron atentados terroristas –Madrid, el 11 de marzo de 2004; y Londres, el 7 de julio de 2005–, que entre otras cosas pretendían desestabilizar las bases de sus eco-

2 Tras los atentados del 11-S se constituyó entre la Administración Central, las administraciones autonómicas y la patronal un Comité de Crisis del Turismo. Este mismo comité se volvió a constituir en marzo de 2003 con motivo de la invasión de EE.UU. (y aliados) a Irak (Ruíz Collado, 2003).

nomías, espantando tanto turistas como capitales extranjeros. No obstante, los flujos turísticos presentaron una tendencia alcista alimentada por la coyuntura económica favorable en el seno de la UE. En este sentido, los flujos de viajeros internacionales hacia España pasaron de 76,3 millones en 2001 a 98,9 millones en 2007 (gráfico 18).

Gráfico 18
Evolución de los viajeros internacionales en España, 1950-2007³ (millones)
(zonas en gris: períodos de crisis)



Fuente: elaboración propia a partir de Tena (2005: 643); OMT/WTO (varios años); IET (varios años).

3 Se expone el dato de los viajeros internacionales porque es el único dato disponible para toda la serie. Los viajeros internacionales incluyen tanto los turistas (más de un día) como los excursionistas (de un día).

5.2.

EL NEGOCIO DEL OCIO EN EL CAMBIO DE SIGLO. HACIA EL “TODO TURÍSTICO” (TODO MERCANCÍA Y ESPECTÁCULO)

El creciente número de viajeros internacionales en España, a partir de su incorporación en la UE, tiene mucho que ver con los cambios institucionales derivados del proceso de europeización-globalización. Así pues, la supresión de barreras a las personas físicas y a los capitales posibilitó, y activó, su intensa circulación, sobre todo en dirección Norte-Sur. Esto se tradujo en un cambio de primera magnitud en la condición del Estado que se ha convertido progresivamente, impulsado por la liberalización del transporte aéreo y la avalancha de infraestructuras duras, en un espacio de residencia-ocio e inversión para los vecinos con mayor poder adquisitivo de la UE. En muchas ocasiones se trata de ciudadanos de la UE, por lo que, en cierta medida, han dejado de ser turistas para convertirse en “residentes a tiempo parcial”. Así, la periferia del placer española especializada en el turismo de sol y playa se ha convertido en periferia de placer, de trabajo, de inversión y de retiro dorado. Unas tendencias que Francisco Jurdao (1979, 1990, 1992a, 1992b) ya apuntó a finales de los años 1970 y que se han reforzado y consolidado a finales de los 1990 y principios de los 2000 (Mazón y Aledo, 2005; Valenzuela, 2006).

Por otra parte, la relevancia turística de España en el mercado turístico europeo sirvió de impulso de la “marca España”, para posicionarla en un punto central del circuito secundario de acumulación del capital a escala europea. Es decir, el “solar español” se convirtió en una pieza clave del mercado turístico-inmobiliario europeo, y los capitales extranjeros han jugado un papel fundamental en la burbuja financiero-inmobiliaria del Estado (López y Rodríguez, 2010).

Estas tendencias se vieron reforzadas, además, por el impulso gubernamental al negocio “turístico-inmobiliario” a través de organismos como el ICEX (Instituto de Comercio Exterior) que lanzó en 1999 el “Plan sectorial inmobiliario-turístico” en colaboración con la APCE (Asociación de Promotores y Constructores de España). Este plan, entre otras cosas, fructificó en la edición del folleto *Buying property in Spain*, que distribuía la Oficina Comercial de España en Londres, además de múlti-

ples estudios de mercado para determinar las “dianas” en las que disparar las “interesantes” inversiones turístico-inmobiliarias (Márquez-Pérez, 2003).

La cuestión del llamado turismo residencial responde a dinámicas y lógicas que superan la escala de análisis habitual –la estatal– y requiere nuevas “miradas” (que trascienden también a la del turista-cliente) y escalas de análisis, conectando diferentes escalas que van desde la municipal hasta el ámbito europeo o global. Al adoptar la escala comunitaria, resulta que lo que en un tiempo se definía como turismo podría pasar a formar parte de otra actividad y/o relación social y económica, o bien a otra forma de entender la cuestión turística. La percepción que tiene del fenómeno un residente español puede ser radicalmente diferente a la del ciudadano/turista europeo que se mueve sin impedimentos –físicos, políticos o financieros– a lo largo y ancho del territorio europeo. Un movimiento –físico y patrimonial– que no es bidireccional, sino que presenta una dirección Norte-Sur, desde los estados centrales de la UE hacia las periferias turístico-inmobiliarias. Pero también se producía un fenómeno similar desde las metrópolis españolas principalmente hacia el litoral y, en menor medida, a las zonas rurales de las provincias del interior de la península.

En términos macroeconómicos, y en su reflejo en la balanza de pagos, se produce una merma en el papel del turismo en la balanza por cuenta corriente, ya que la rúbrica que antes era cubierta por las actividades turísticas ha ido pasando a ser cubierta por otras actividades vinculadas a la balanza financiera –al aumentar las inversiones inmobiliarias extranjeras– y a las medidas tradicionales del consumo doméstico que aparecen reflejadas en el PIB. Así pues, el impacto crematístico de esta modalidad turística resulta ser cada vez más difícil de contabilizar ya que puede quedar fuera de los elementos que suelen contabilizarse a través de los agregados de renta. Lo cual coincide con las observaciones realizadas por José Manuel Naredo y sus colaboradores al respecto de que ni tan solo la crematística acaba de recoger todo lo que confiere valor, y en los últimos tiempos una de las formas de hacer dinero más importantes han sido aquellas vinculadas a las actividades patrimoniales, que precisamente quedan fuera de la red analítica de los valores agregados (Naredo, 2003a; Naredo et al., 2005; Naredo, 2006).

A principios del siglo XXI se empezaban a sentir síntomas de agotamiento de los principales modelos turísticos que habían convivido en el Estado: el turismo de sol y playa que resumidamente se podría definir como hotelero o “tradicional”, y el turismo residencial que estaba estrechamente relacionado con la burbuja financiero-inmobiliaria española. Las mayores convulsiones se daban en el turismo tradicional debido a que: por un lado, el “producto turístico español” se había encarecido desde la entrada del euro, y, consecuentemente, ya no se detectaba el diferencial de precios que hacía atractivo el viaje a España; mientras que, por otro lado, los competidores internacionales en el turismo de masas resultaban más atractivos y baratos, y hacia ellos se había desplazado gran parte del capital turístico español.

Sin embargo, también aparecieron los primeros síntomas de agotamiento del turismo residencial. La locura inmobiliaria que había transformado radicalmente el paisaje español para albergar los nuevos centros industriales de producción turístico-inmobiliaria, deterioraba paradójicamente el paisaje-mercancía que era uno de los principales atractivos turísticos. Además, la fractura institucional debida sobre todo a los casos de corrupción turístico-inmobiliaria (p.ej. Marbella, Andratx) y la desprotección legal de los propietarios “europeos” (p.ej. LRAU en Valencia) erosionaban dos de los principales atractivos del territorio español de cara a los “clientes europeos”: la tranquilidad (o paz) social y la “seguridad” jurídica e institucional. La degradación de esos componentes, y especialmente el deterioro institucional, podía acabar introduciendo la temida “desconfianza” en los “mercados”.

En la situación de crecimiento económico desorbitado y deterioro ecológico e institucional, de finales de los 1990 y principios de los 2000, el lobby turístico Exceltur que representa a los intereses del gran capital turístico, encabezó una campaña de denuncia de los disparates urbanísticos en el litoral español (Cebrián, 2004a; Deloitte-Exceltur, 2005). Sin embargo, esas voces del lobby se debían entender en un contexto de creciente competitividad entre el capital turístico-hotelero y el turístico-inmobiliario. En esa misma órbita, y a la vista de que el turismo (tradicional y residencial) mostraba síntomas de ralentización, el Gobierno Central lanzó en junio de 2005, un plan integral de turismo que preveía la creación del Consejo de Turismo, el establecimiento de una línea de créditos blandos a administraciones locales

y al sector privado, planes de restauración de zonas degradadas (por el turismo) y la asistencia a los turistas víctimas de robos (Gómez-Blázquez, 2005f).

5.2.1.

ESPAÑA: LA PLAYA EUROPEA DE LOS GUIRIS⁴

Desde la segunda mitad de los 1990 hasta el último año del boom del ladrillo, entre 1997 y 2007, el número de viajeros internacionales aumentó ininterrumpidamente desde los 62,4 millones hasta los casi 100 millones. Ese ritmo vertiginoso se daba incluso a pesar de la entrada en el euro o, precisamente, como resultado de los cambios institucionales y geoeconómicos de la Europa del euro. Cabe señalar, no obstante, que cerca del 40% de esos visitantes eran lo que se conocen en la jerga oficial como excursionistas, lo que significa que no pernoctaban en España.

Sin detenernos en la cuestión de los visitantes de un día, muchos de ellos gente de negocios en visita relámpago, cabe mencionar que la mayor parte de ellos se dirigían a las zonas limítrofes con otros países como por ejemplo Cataluña o Euskadi donde el 2007 entraron por carretera 11 millones de excursionistas (27,4% de toda España) y 8 millones (19,8%) respectivamente; o el caso de Andalucía donde las entradas de excursionistas por barco, es decir procedentes de África, sumaban 4 millones (9,8%). A esos “excursionistas”, se tenían que añadir 3,5 millones de visitantes que eran pasajeros en tránsito que pasaban por los hubs aeroportuarios españoles hacia otros destinos. Ambas dimensiones tenían también mucho que ver con los profundos cambios del papel que jugaba España en el capitalismo global, pasando a ser una importante rótula entre el Norte Global, la UE, y el Sur Global, América Latina y el continente africano.

Por otro lado, poco más del 60% de los viajeros internacionales que entraron en el Estado español fueron turistas. La masa de extranjeros que alimentaron la máqui-

4 El término *guiri* se usa coloquialmente para designar a los turistas extranjeros. Normalmente tiene una acepción peyorativa. Los orígenes de esta palabra no están muy claros. Según el Diccionario de la Real Academia Española, podría proceder de la palabra “guiristinos” procedente del vasco con el que los Carlistas nombraban a los partidarios de la Reina Cristina y a todos los liberales por extensión en el siglo XIX. También se dice que podría venir del término “guiri” que los gitanos usaban para nombrar a la Guardia Civil a principios del siglo XX.

na turística española se incrementó en un 48% en tan solo diez años, pasando de 39,5 millones de turistas el 1997 a 58,6 millones el 2007. Esta tendencia alcista se mantuvo estable, en torno a los 50 millones de turistas, durante los primeros años 2000. Entre los motivos de esa estabilización se encontrarían principalmente la crisis de la locomotora alemana y el ajuste neoliberal llevado por el presidente Gerhard Schröder (SPD) en el 2003 mediante la llamada Agenda 2010. Además, con el cambio del contexto geopolítico y geoeconómico internacional después del 11-S, se enfriaron momentáneamente los flujos de turistas internacionales a escala mundial, afectando en cierta manera a la propia esfera europea y sus principales potencias turísticas (Harvey, 2004; Chomsky, 2004; Smith, 2005).

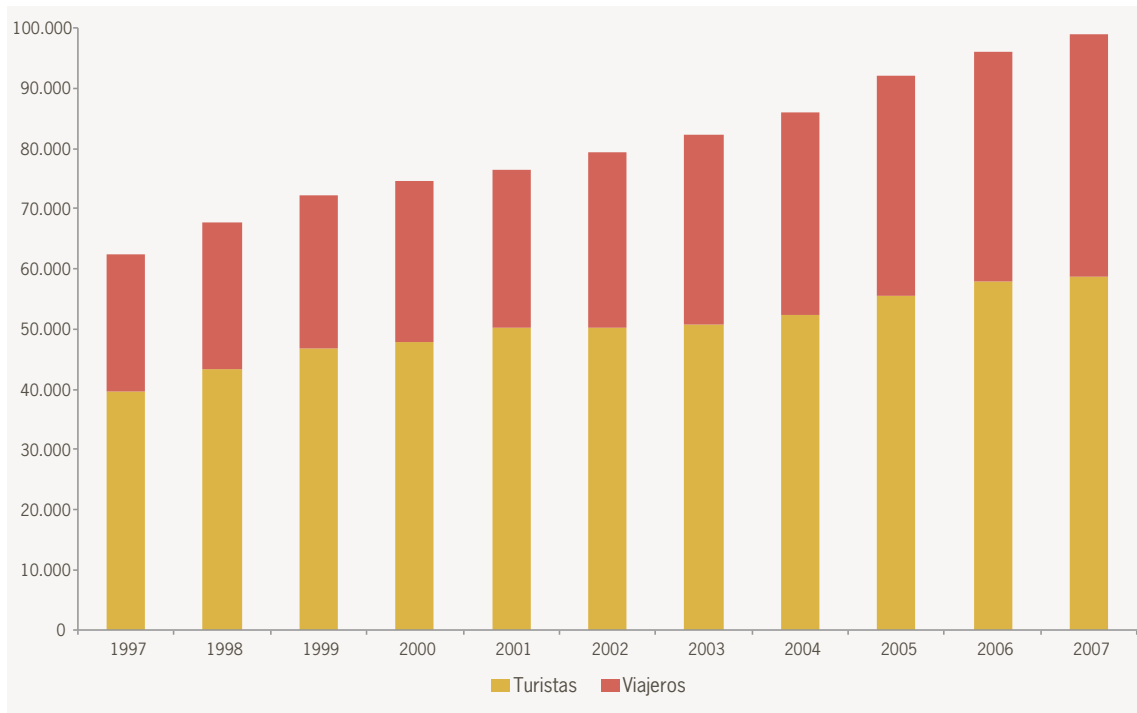
El turismo era fundamentalmente una industria propia de la “globalización feliz” y los turistas en tiempos de guerra (o crisis) se quedaban en casa. Paradójicamente, con la construcción del proyecto europeo se ampliaba la “casa” de los ciudadanos ricos de la UE y de rebote el número de turistas que viajaban al sur de Europa aumentaron considerablemente, ya que se dirigían a territorio amigo, frente al “peligro” de los lugares exóticos más allá de la fortaleza europea. Este período coincidió de pleno con la euforia del capitalismo español, vinculado con la burbuja inmobiliaria, y la expansión del capital transnacional español.

Una muestra de esos cambios viene dada por como los turistas organizan los viajes. Hay que tener en cuenta que en el entorno de la era de la información, con la explosión de Internet, y del llamado turismo “flexible”, cada vez más segmentado e individualizado, el turismo organizado con paquete turístico controlado por turoperador ha caído constantemente hasta representar, para el conjunto de España, el 31,6% del total de turistas del 2007. Paralelamente, los turistas extranjeros que viajaban sin paquete turístico pasaron de 24,9 millones en 2001 (49,8% del total) a 40,1 millones en 2007 (68,4%). A medida que avanzaba la década de los 2000, con la irrupción de múltiples portales de viajes en Internet, se dispararon las operaciones realizadas con los gigantes turísticos que en esos momentos ya ocupaban la red. De esta manera, los turistas que reservaron algunos servicios turísticos por medio de la red pasaron de 5,5 millones en 2002 a 24,2 millones (IET, 2007a). No obstante, hay que tener presente que el hecho de que esos turistas utilicen Internet para hacer sus reservas o hacer sus pagos, ello no significa que ganen en autonomía, tal como

a menudo se intenta explicar desde ciertos ámbitos académicos (Buhalis y Law, 2008), si no que ese espacio también está profundamente colonizado y controlado por el capital turístico.

Gráfico 19

Turistas y viajeros internacionales, 1997-2007 (millones)



Fuente: elaboración propia a partir de IET (Instituto de Estudios Turísticos): [FRONTUR](#).

Otro de los cambios significativos a principios del nuevo milenio tenía que ver con los alojamientos donde los turistas pasaban sus vacaciones. En relación al boom constructor y la explosión de megaurbanizaciones turísticas, se produce una alteración sustancial según la cual los turistas que se alojaban en los establecimientos tradicionales – fundamentalmente hoteles y apartamentos turísticos– pasaron de representar el 84,2% del total el 2000 (46 millones) al 63,7% el 2007 (37,3 millones). En cambio, los turistas que se alojaban en lo que se conoce como oferta turística no reglamentada (p.ej. casas privadas, casas de alquiler, casas de amigos o familiares, etc.) subieron vertiginosamente desde unos 10,7 millones de turistas el 2000 a unos 17,4 millones el 2007. Así pues, la porción de “residentes a tiempo parcial” (turis-

tas-inversores-residentes) ha experimentado un incremento del 62% en estos años, mientras que las cifras de turistas extranjeros en los alojamientos tradicionales prácticamente se habían estancado.

De hecho, la condición del Estado español como miembro del Eurogrupo y con una estructura económico-financiera “convergente” con el resto de la UE, propició la transformación del negocio turístico hacia el modelo turístico-inmobiliario. Si se considera el turismo como vía de acumulación y como actividad estructural que produce un territorio y unas relaciones sociales, resulta que la “burbuja inmobiliaria” española explica, en buena medida, la transformación del turismo extranjero (y español). Además, hay que tener en cuenta que la “burbuja inmobiliaria” no sería explicable sin su vinculación al proceso geohistórico de turistización española.

Por otro lado, el estancamiento de turistas en las instalaciones de alojamiento turístico tradicional a principios del siglo XXI, pero no del flujo turístico, respondía también al hecho que el espacio español se había convertido en un “interesante” polo de atracción para aquellos que desde el Sur Global se dirigían a probar el “sueño europeo”. España ha sido una importante puerta de entrada hacia el resto de países de la UE. Así que, muchos de los turistas procedentes de los países periféricos del Sur Global entraron, bajo el disfraz estadístico de clase turista, con la pretensión de trabajar y no de disfrutar del sol y la playa⁵. El creciente número de personas que cruzan las fronteras puede delatar esta doble realidad: por un lado, un peso creciente de los espacios turísticos dentro de la industria del placer global, y por el otro, el efecto refugio del territorio español para muchas personas que huyen de las tiranías político-económicas que el capitalismo global ha ubicado en las periferias del sistema-mundo. Este efecto refugio es a menudo fruto de relaciones de poder desequilibradas establecidas con la misma metrópoli, que en este caso los acoge, como sería el caso español con muchos de “refugiados económicos y políticos” procedentes de América Latina o Marruecos.

Cuando se analiza los flujos turísticos en función del país de procedencia se pueden complementar algunas de las apreciaciones realizadas anteriormente. La gran

5 Hay que tener presente que el número de inmigrantes que entran “con papeles” como turistas son tan solo una fracción de todas las personas que intentan entrar dentro de la fortaleza europea vía el Estado español, utilizando cualquier medio y que las frías estadísticas no desvelan.

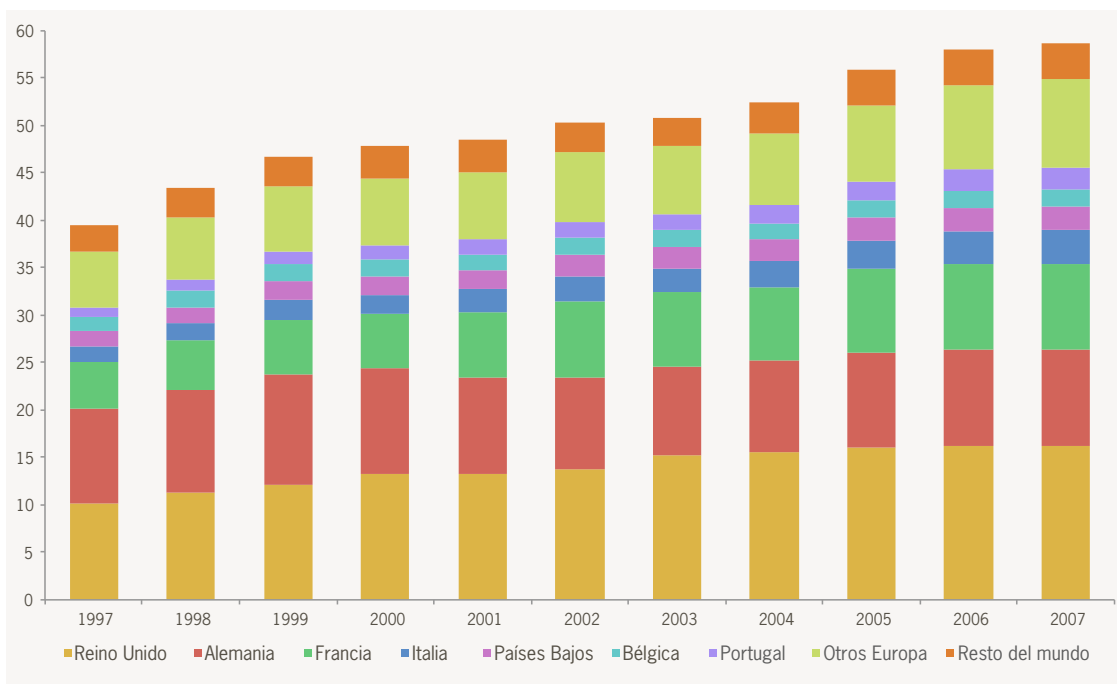
mayoría de los turistas llegados a España, con una media del 62,4% del total, procedían tan solo de tres países: Reino Unido (27,8%), Alemania (20,3%) y Francia (14,3%) (gráfico 20). Las mayores oleadas de turistas llegados a los espacios turísticos españoles, en los que ya se han de contar desde las ciudades hasta zonas rurales de “la Meseta”, procedían de las Islas Británicas. Los flujos turísticos se incrementaron notablemente, pasando de 10,1 millones de turistas británicos en 1997 a unos 16,3 millones en 2007. El incremento del 60,6% en el número de turistas británicos respondía fundamentalmente al hecho que siendo el territorio español uno de los destinos clásicos de las clases trabajadoras británicas, el efecto de enriquecimiento que supuso no haber adoptado el euro se tradujo en una mayor capacidad adquisitiva. Además a lo largo de esos años la economía británica, estrechamente vinculada al mundo financiero, experimentó un importante auge que, en cierta medida, también repercutía sobre la clase trabajadora, la cual cada vez más estaba inmersa en las lógicas de la financiarización de la vida cotidiana y, por supuesto, de las vacaciones.

En cambio, las clases trabajadoras alemanas, con la llegada del euro y el proceso de reunificación alemana, vieron reducida su capacidad de compra, haciendo que el efecto riqueza, que se desprendía de la diferencia de cambio que separaba la peseta y el marco alemán, se viera recortado. Además la adopción de políticas de ajuste bajo el dogma neoliberal que se adoptaron a raíz del proceso de reunificación alemana (julio 1990), marcaban una tendencia hacia la liquidación del Estado del Bienestar de la sociedad teutona. Esos cambios, junto con la creciente competitividad interterritorial surgida en tiempos de globalización, se fueron traduciendo en una situación de ralentización económica (en términos de PIB) y desestabilización social que, entre otras cosas, se tradujo en crecientes tasas de desempleo. En ese escenario, la clase trabajadora alemana comenzó a recortar gastos y uno de los primeros productos de la cesta de la compra en desaparecer fue el turístico. El número de turistas alemanes llegados al Estado español que se había incrementado entre 1997 y 1999, con 9,9 y 11,5 millones de turistas respectivamente, empezó a descender a partir de 1999 hasta llegar a 9,3 millones de turistas el año 2003, justamente el año en que se aprobó la Agenda 2010. Tanto es así que no fue hasta el año 2007 en que los turistas alemanes superaron en número a los que habían llegado el 1997, situándose en 10,1 millones de turistas. Así, los espacios turísticos que más dependían de la afluencia de turistas provenientes de la potencia europea vieron caer el número total de turistas llegados.

De esa manera, los dos archipiélagos experimentaron una importante caída en el número de turistas extranjeros llegados –que eran principalmente alemanes–. En el caso de Baleares dicha caída se quiso atribuir por parte de los lobbies empresariales y de la derecha política a la “polémica” implantación de una ecotasa llevada a cabo por el *Pacte de Progrés*, un gobierno de centro-izquierda entre los años 1999 y 2003 (Valdivielso, 2001).

Gráfico 20

Evolución de los turistas extranjeros en España según país de procedencia, 1997-2007 (millones)



Fuente: elaboración propia a partir de IET (Instituto de Estudios Turísticos): [FRONTUR](#).

Por otro lado, los turistas franceses experimentaron un incremento destacable –casi duplicándose– entre 1997 y 2005, pasando de 4,8 millones de turistas en 1997 a 9 millones en 2007. Estos turistas se dirigían en gran medida a las tierras vecinas del norte de Cataluña, desde las que no se requiere siempre tener que coger el avión. Finalmente, los turistas italianos, holandeses y belgas presentaron unas dinámicas y tendencias similares, pero con una proporción respecto del número de turistas que se situaba en todos los casos por debajo del 5%. Así mismo, cabe destacar el incre-

mento de los flujos turísticos provenientes del otro país ibérico, experimentando un incremento del 152% entre 1997 y 2007, llegando a los 2,4 millones de turistas portugueses; unos turistas que, así como muchos de los franceses, no necesitan volar para viajar al Estado español.

Esas oleadas de turistas no se distribuían de manera homogénea por el territorio, sino que unas pocas comunidades autónomas presentaban un elevado grado de especialización turística. Durante el período 1997-2007, el 91,4% de los turistas extranjeros en España se concentraban en Cataluña, Islas Baleares, Islas Canarias, Comunidad Valenciana, Andalucía y Madrid. Estos son los espacios turísticos del litoral español construidos a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, que se cuentan entre los principales espacios turísticos mundiales, y además los centros urbano-metropolitanos que han escalado posiciones dentro de la jerarquía de las ciudades globales.

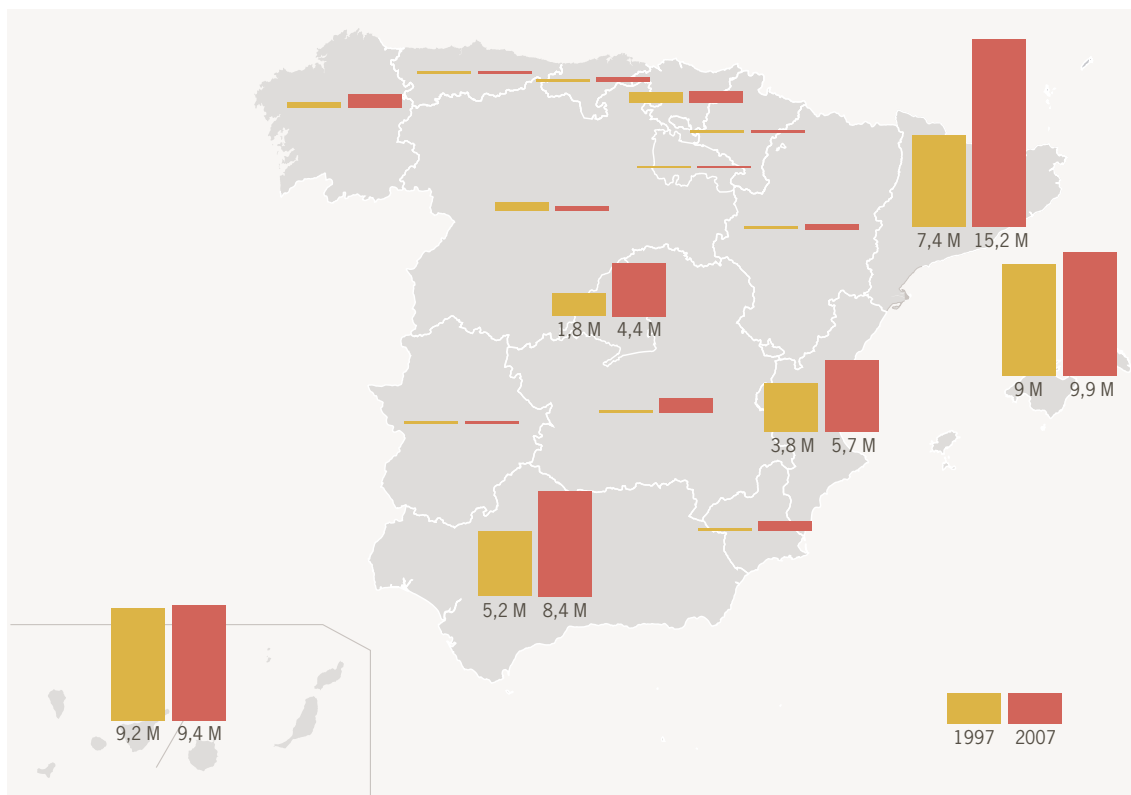
El peso concreto de cada una de estas cinco CC.AA. ha variado a lo largo de este periodo. En este sentido, mientras que en 1997 los dos principales destinos de los turistas internacionales eran los archipiélagos canario (9,2 millones de turistas) y balear (9,1 millones de turistas); al cabo de diez años, Cataluña ocupaba el primer lugar con 15,2 millones de turistas, cifra que duplicaba los 7,4 millones de 1997. Además, la Comunidad de Madrid, aunque a mucha distancia de las principales regiones turísticas litorales, experimentó durante esos años un notable aumento del turismo internacional, alcanzando 4,6 millones de turistas el 2007, es decir más del doble de los recibidos el 1997 (figura 2).

A partir de la recepción de turistas internacionales, se pueden diferenciar dos grupos principales de CC.AA. turísticas que presentan dos tendencias diferenciadas entre 1997 y 2007. En primer lugar, el grupo encabezado por Cataluña que presentó una tendencia creciente en la llegada de turistas, formado también por Madrid, la Comunidad Valenciana, Andalucía y Murcia. Los casos de Cataluña y Madrid se explican por el peso que han ido ganando sus ciudades dentro del sistema metropolitano global, aunque a cierta distancia de otras ciudades globales como Londres o Nueva York. La mercantilización turística de los espacios urbanos ha ido vinculada al incremento de la actividad burocrática y financiero-corporativa de dichas ciuda-

des. De esta manera, el turismo se ha convertido en una de las principales estrategias urbanas de acumulación. A través del turismo se han legitimado todo un conjunto de políticas urbanas y proyectos que, entre otras cosas, han permitido reformular la ciudad para el consumo turístico, por ejemplo, mediante la revalorización de espacios enteros sujetos a procesos como la gentrificación, y por ende consolidar la nueva ciudad-marca, que a su vez es un elemento clave para la atracción del capital internacional.

Figura 2

Distribución del turismo internacional según CC.AA., 1997-2007
(M = millones)



Fuente: elaboración propia a partir de IET (Instituto de Estudios Turísticos): [FRONTUR](#).

El peso turístico de las metrópolis españolas ha sido fruto, también, de la adopción de políticas empresarialistas por parte de las administraciones públicas, independientemente del color político, diseñadas para atraer a las masas turísticas (p.ej. Olimpiadas y Fórum de las Culturas en Barcelona, o Rock'n Rio, la Ciudad del Rock

o la fallida intención de ser sede de los Juegos Olímpicos por parte de Madrid). En el caso catalán, además del creciente peso turístico de Barcelona, se le añade su potente oferta turística de sol y playa con una larga trayectoria, y también otras modalidades turísticas en el interior del país (p.ej. nieve, rural, etc.).

Andalucía y la Comunidad Valenciana han experimentado un intenso crecimiento turístico, con un incremento del número de turistas extranjeros respecto de 1997 del 54% y 32% respectivamente. Dicho salto turístico ha estado muy ligado al boom inmobiliario, de especial incidencia en estas dos CC.AA., a las que hay que añadir la Región de Murcia que donde los turistas extranjeros casi se sextuplicaron entre 1997 y 2007. Estos dos booms gemelos, el turístico y el inmobiliario, fueron acompañados de una creciente conflictividad social, especialmente debido a la “epidemia” de la corrupción político-empresarial⁶ y, también, a la de destrucción ecológica y territorial que acompañaba a los proyectos turístico-inmobiliarios (Fernández-Durán, 2006a; Ecologistas en Acción, 2006; Greenpeace, 2006; Romero y Alverola, 2005). En esos territorios se combinaban las figuras del “turista tradicional” (de sol y playa y en establecimiento hotelero) con la del “turista-residencial”, que puede ser definido como un “residente a tiempo parcial” o “turista-inversor”.

En segundo lugar, las regiones que no han experimentado incrementos sustanciales en el número de turistas internacionales pero que son al mismo tiempo las principales zonas de producción turística de sol y playa. Concretamente, los dos archipiélagos que han pasado de ocupar en el año 1997, la primera posición (Canarias con 9,21 millones turistas extranjeros) y segunda (Baleares con 9,08 millones);

6 El artículo de la revista empresarial *Hostelmarket* titulado “La conexión turística del caso Malaya. Buena Parte de los promotores encausados en la Operación contra la corrupción urbanística han diversificado su actividad al sector hotelero” (Coello, 2006) analiza cómo la trama de la corrupción –con corruptos y corruptores– en el municipio de Marbella ha afectado al sector hotelero. Por ejemplo: el grupo AIFOS (con su presidente J. Ruiz y varios directivos imputados), que puso en marcha la cadena hotelera Guadalpín, está involucrado en la trama para intentar “legalizar” mediante pagos fraudulentos los hoteles que incumplían la normativa urbanística; Avila Rojas (J. Avila) creó EH hoteles; Inmobiliaria Peñarroya (C. Peñarroya) que tiene hoteles Peñarroya; VEMUSA (E. Ventero) posee Velada Hoteles; GRUPO INMOBILIARIO SAN ROMAN (F. San Roman) es propietario de varios establecimientos hoteleros; ARENA 2000 (R. Gómez) compró el parque de atracciones “Tivoli World”. Todos estos grupos están implicados en la “Operación Malaya” y tenían proyectos de construcción de alojamientos turísticos, campos de golf, etc. El jefe de la trama (Juan Antonio Roca) sería el propietario de varios establecimientos hoteleros a través de la sociedad Condeor. Además, dos de los empresarios encausados en la Operación Malaya (C. Sánchez y A. Liétor) también eran investigados por la concesión, a mediados de 2003, de los terrenos reservados para la construcción de dos hoteles de lujo en la isla de Cayo Levantado y los islotes de Cayacoa de la República Dominicana.

a ocupar la segunda el año 2007 (Baleares con 9,95 millones de turistas extranjeros) y la tercera (Canarias con 9,45 millones). Estos dos archipiélagos experimentaron los incrementos más bajos de todo el Estado, del 9,65% en el caso de Baleares y del 2,65% en el de Canarias. Estas dos CC.AA., que están especializadas en el monocultivo del turismo de sol y playa, experimentaron una espectacular tendencia alcista entre 1997 y 2000, con un aumento de cerca de un millón y medio de turistas en tan solo tres años. Sin embargo, la fuerte dependencia de estas economías respecto del turismo alemán hizo que se resintieran de la crisis económica del país teutón.

Hay que apuntar, además, que los dos archipiélagos con una economía altamente dependiente del turismo, también lo eran altamente de lo que Dimitri Ioannides (1998) definió como los “guardianes de entrada” del turismo, es decir los TT.OO. (Tour Operadores). En concreto, mientras que de media el 31,6% de los turistas extranjeros que viajaban a España lo hacían con paquete turístico, en los dos archipiélagos estos representaban el 68,8% en Canarias y el 52,2% en las Islas Baleares. En cambio, en el resto de CC.AA. los turistas con paquete turístico no superaban de media el 11,65%. Así pues, los archipiélagos resultan ser los territorios más dependientes de los gigantes financiero-corporativos que son los grandes turoperadores. Los turoperadores jugaron un papel fundamental en la producción de esos espacios turísticos y han controlado históricamente los flujos turísticos, además de tener una importante presencia en los capitales turísticos locales y una intensa capacidad “disuasoria” en las políticas de dicho sector, tanto estatales como regionales. A principios de la década de los 2000 se produjo una auténtica convulsión en el mundo de los operadores que desembocó en la concentración del capital europeo en manos de los turoperadores germánicos, TUI y Thomas Cook AG —antes Condor und Neckermann—, después de una agresiva política de adquisiciones.

El impacto económico del turismo se suele medir en términos monetarios. Aunque estas pseudomedidas no nos informan de muchas caras del mismo fenómeno, que quedan ocultas (como por ejemplo el proceso de deterioro ecológico y social), sí que nos acerca a uno de los aspectos claves de esta actividad como “motor” económico de una sociedad. Hay que destacar el hecho de que no todo el gasto acompaña a los turistas en su viaje, sino que mientras éste se desplaza una buena parte de sus gastos turísticos se quedan en su país de origen. Por tanto, la definición de los es-

pacios turísticos como espacios que simultáneamente son producción y consumo, debería ser matizada. De hecho, si se sigue la circulación del capital turístico, resulta que éste transita desde los centros emisores donde se encuentran las sedes de los grandes turoperadores hasta los llamados paraísos fiscales donde buena parte del capital turístico-financiero se acumula. Así, según datos del IET (2007), el 45,9% de todo el gasto turístico se realizaba en el país de origen de los turistas, debido a que esta proporción se destinaba a la compra de los paquetes turísticos y el pago del transporte, que representaban el 23% del gasto total y el 22%, respectivamente.

Los resultados de la encuesta de gasto turístico del IET (EGATUR) difiere de las cantidades de la rúbrica de ingresos por servicios turísticos publicados en la Balanza de Pagos (Banco de España), debido a que estos segundos no contabilizan los gastos del transporte internacional de pasajeros, que supone más del 20% del coste del viaje, ni la parte de los servicios que se prestan a los turistas en su lugar de origen y que no revierten en el Estado español (p.ej. servicios de agencias de viajes, márgenes de intermediación, servicios financieros, etc.).

El gasto de los turistas se disparó en la misma medida que se aumentaba el número de turistas extranjero. El 2007 el gasto de los visitantes extranjeros se elevaba a 56.020 millones de euros, de los cuales un 8,43% correspondía a los excursionistas, es decir los que solamente pasaban un día. La mayor parte del gasto realizado por esos excursionistas se efectuaban en la Comunidad de Madrid (1.572 millones de euros) y Cataluña (952 millones de euros), reflejando de esta manera el creciente papel como espacios de negocios y *hub* internacionales. A pesar que el gasto turístico fue aumentando, no lo hacía el gasto turístico medio por persona que estaba prácticamente congelado en torno a los 870 euros.

En cuanto al impacto económico del turismo internacional y su distribución por CC.AA., tan solo cinco regiones concentraban el 92% de los 51.298 millones de euros de gasto turístico: Canarias (20,45%), Cataluña (19,29%), Baleares (17,99%), Andalucía (15,85%), Comunidad Valenciana (9,25%) y Comunidad de Madrid (9,15%). Si embargo, esas cifras de gasto deberían tomarse con cautela ya que unos 27.752 millones de euros, es decir un 54,1% del gasto, no aterrizaban en los espacios de producción turística españoles, sino que quedaba en manos de los agentes turísticos

internacionales del lugar de origen de los turistas. Además, en el caso de los dos archipiélagos se deberían tomar estos datos con mucha más cautela, debido a su elevada dependencia respecto del turismo organizado, es decir de los Operadores Turísticos. En estos casos el gasto en el lugar de origen de los turistas era muy elevado. De esta manera, de los 10.494 millones de euros de gasto en las Canarias, tan solo 3.725 millones se realizaban en el archipiélago; y en las Baleares se efectuaba un gasto de 4.209 millones de euros de un total de 9.231 millones (IET, 2007b).

De esta manera, si deducimos el gasto realizado en destino de las Canarias y Baleares, resultaría que de media en el resto de CC.AA. el gasto realizado en origen sería del 37%, frente al 64,5% canario o el 54,4% balear. En este sentido, los dos archipiélagos se podrían definir claramente como parte de la maquinaria turística europea, formando parte de los espacios de producción de esos capitales financiero-corporativos fuertemente concentrados que son los turoperadores. Así pues, las dos principales regiones turísticas por gasto turístico realizado en España serían Cataluña y Andalucía. Hay que advertir que, por ejemplo, en el caso de Cataluña, el 81,4% de los turistas extranjeros iban sin contratar paquete turístico, un número importante de turistas lo hacía por carretera (40%), y un número creciente lo hacía con compañías de bajo coste (20%). Además de los turistas por carretera había una gran cantidad de excursionistas que también llegaban del país vecino, Francia, y que hacía que el gasto de los excursionistas en Cataluña fuera de los más elevados del estado (IET, 2007a). Por consiguiente, en el caso de Cataluña la proporción de gasto que queda atrapado en su territorio es mayor que en los dos archipiélagos.

Algo similar ocurría con Andalucía (8.134 millones de euros) y la Comunidad Valenciana (4.747 millones de euros), donde los turistas extranjeros viajaban mayoritariamente sin paquete turístico, un 76,4% en Andalucía y un 88,7% en la Comunidad Valenciana, y donde el peso de los turistas que iban en compañías de bajo coste era también muy elevado, con un 43,12% y un 55% respectivamente (IET, 2007a; IET, 2007b).

De hecho era precisamente en el arco litoral que iba desde el País Valencià a Andalucía donde el llamado turismo residencial ganó más peso. La mayor estancia media de los turistas extranjeros correspondía a Murcia (12,63 pernoctaciones), seguida

de la Comunidad Valenciana (12,48 pernoctaciones) y Andalucía (11,82 pernoctaciones), frente a la media española de 9,27 pernoctaciones (IET, 2007a). Es por eso que, por ejemplo, en la Comunidad Valenciana se registraba una menor ocupación hotelera con una caída de los ingresos hoteleros y de rentabilidad del negocio de alojamiento turístico reglado. El lobby hotelero lo vinculaba con el ascenso del turismo residencial y alertaba que esa situación se vería agravada por el elevado número de proyectos turístico-inmobiliarios y la sobreoferta de alojamiento (Robledo, 2006a).

Por otro lado, Madrid era foco de atracción, tal como ya se ha dicho, de una gran cantidad de visitantes de un día (1,57 millones de excursionistas) y unos 4,4 millones de turistas. El gran peso de la megarbe viene reflejado por el hecho que, además de los excursionistas que visitaban un día –muchos de ellos por negocios– o que simplemente pasaban por el *hub* de Barajas, el número de turistas de negocios se elevaba a unos 1,4 millones, es decir el 33% de los turistas llegados a la comunidad madrileña y el 67% de los turistas de negocios llegados a España. Es por ello que el gasto turístico realizado por los turistas de negocios en Madrid sería el más elevado del Estado, con unos 2.570 millones de euros, lo que supondría el 54,7% de todo el gasto turístico en Madrid (IET, 2007a; IET, 2007b). Esta será pues una de las crecientes centralidades que se querrán impulsar desde los aparatos del poder, para poder consolidar la marca Madrid como uno de los espacios centrales del capital en su función de rótula entre América Latina y la UE (Observatorio Metropolitano, 2007).

5.2.2.

LOS ESPAÑOLES SE LANZAN A CONSUMIR TURISMO (EN CASA). UN ASPECTO FRECUENTEMENTE OLVIDADO

A grandes rasgos, la mayoría de los análisis del turismo se han centrado en el peso del turismo internacional, fundamentalmente por el papel equilibrador que tiene en las balanzas de pagos, especialmente de las periferias o semiperiferias turísticas con economías cuasi totalmente sujetas a la explotación turística. En este sentido, algunos autores han utilizado el símil de la sustitución de los cultivos de exportación,

propio de las llamadas “repúblicas bananeras”, por el resort turístico, sin que por ello se hayan alterado sustancialmente las relaciones de poder subyacentes.

Sin embargo, algunas economías turísticas, especialmente aquellas que han sido, en cierta manera, integradas en los espacios centrales del capitalismo avanzado, como es el caso del Estado español, se ha intensificado el llamado turismo doméstico o nacional. Esta dimensión turística llega en ciertos casos a superar ampliamente el turismo internacional y también ha jugado un papel central en la transformación socioespacial de amplias regiones. No obstante, cada vez resulta más complejo y ambiguo hablar de turistas, volviéndose líneas clasificatorias gradualmente muy borrosas.

En el caso del Estado español, auténtico laboratorio turístico global, a menudo se ha obviado y desconocido que el peso del turismo doméstico es de una gran magnitud, mostrando unos patrones de distribución geográfica diferentes y/o complementarios al del turismo internacional. El proceso de “modernización” económica española se tradujo en la irrupción de la llamada clase media, caracterizada fundamentalmente por su origen en el aumento del poder adquisitivo y el abrazo del consumo de masas. Con la sociedad del consumo, el aumento de la capacidad adquisitiva y también la de endeudamiento, se fue incorporado el producto turístico a la cesta de la compra. Así, las clases consumistas españolas, por imitación respecto de los turistas europeos y propulsados por la propaganda de la “aldea global”, han querido también experimentar el hecho turístico. Las oleadas de turistas a las costas españolas y los “residentes a tiempo parcial” ya no pertenecen exclusivamente a las clases consumistas “europeas”, sino que también se han incorporado los mismos españoles. Este es un aspecto que no se ha tenido muy en cuenta desde ciertos enfoques.

Desde algunas perspectivas se ha caído demasiado a menudo (y fácilmente) en la identificación del turista con una especie de especie invasora; pero, ¿qué ocurre cuando al invasor lo tienes en casa? En cualquier caso, más allá de especies invasoras, el capital turístico-inmobiliario y las administraciones públicas bajo las lógicas empresarialistas de gestión sí que han sabido ver la “mina de oro turístico” que había dentro del mismo territorio español. Es por ello que, especialmente en los años del

auge del ladrillo, la competencia interterritorial entre CC.AA. para atraer turistas nacionales fue desbocada, así como las facilidades para que el capital desembarcara con múltiples megaproyectos urbano-turísticos.

Para entender el turismo doméstico cabe retroceder en el proceso de configuración del capitalismo hispano durante la dictadura, e incluso en tiempos más recientes, y la creciente polarización socioespacial resultante, con una enorme concentración de población y económica en los centros urbano-metropolitanos. Por ello, muchos de los trabajadores que se habían visto forzados a emigrar a los principales centros de población y de producción del Estado, por motivos económicos, se convirtieron en potenciales turistas, y especialmente a sus lugares de origen.

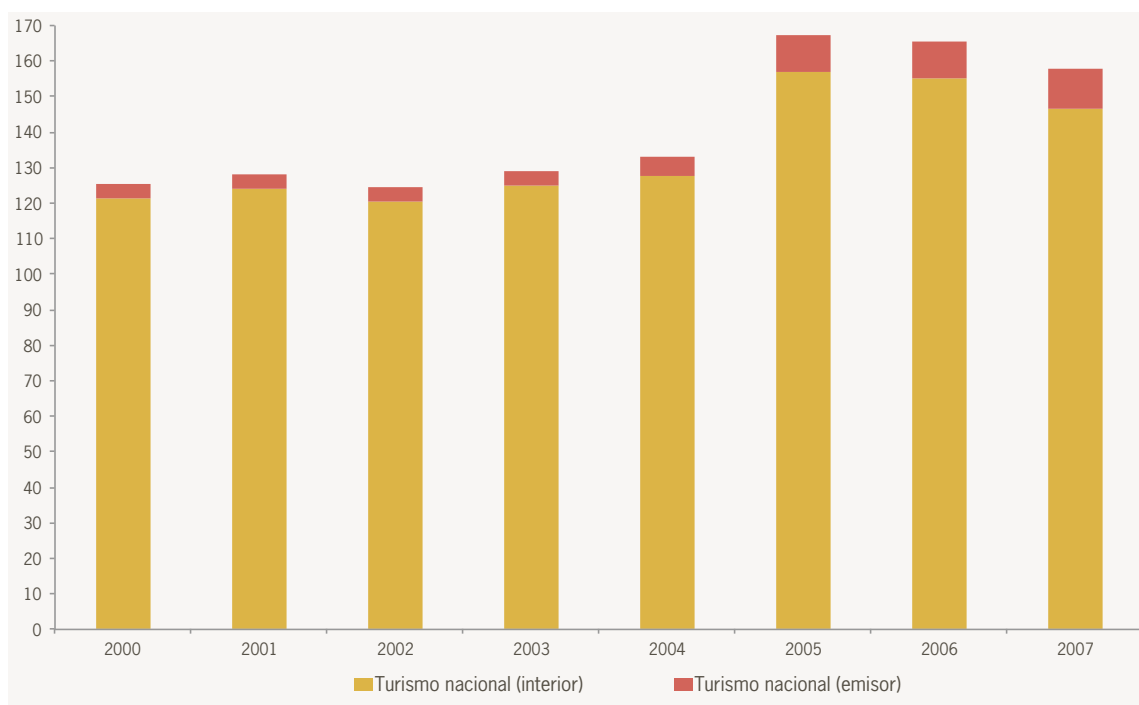
Fundamentalmente, con la incorporación del producto turístico a la cesta de la compra de los españoles, un número importante se dirigió a los principales espacios turísticos españoles del litoral. Unos viajes que se hacían preferiblemente por carretera (y en coche) y que con el tiempo, y gracias a un marco institucional favorable (p.ej. la Ley del Suelo, la Ley de arrendamientos urbanos, el sistema fiscal, etc.) se han ido desplazando desde la oferta de alojamiento “tradicional” hacia la adquisición de segundas residencias, ya sea en propiedad total o parcial. Como se ha mencionado, con la entrada de España en la UE (y la entrada de la UE en España) se produjo una auténtica fiebre constructora de megainfraestructuras que estaban financiadas parcialmente por la UE. Así como la fiebre del oro de América del Norte fue acompañada de la construcción del ferrocarril, la fiebre del ladrillo español estuvo acompañada de la construcción de vías rápidas de transporte motorizado. Estas vías contribuyeron tanto a la difusión del turismo nacional, como del *tsunami urbanizador*.

Durante los años de plena expansión de la economía española, a principios de los 2000, los españoles se lanzaron de cabeza a consumir productos turísticos. De esta manera, en tan solo unos pocos años el número de turistas españoles pasó de 123 millones el 2000 a 158 millones el 2007, a los que habría que añadir unos 212 millones de excursionistas (salidas de un solo día). Hay que advertir que al ser la población española de unos 45,2 millones de personas ese elevado número de viajeros indicaba que de media los españoles realizaban unos 3,5 viajes de más de un día en

el año 2007. El efecto riqueza que había propulsado la economía del ladrillo tuvo su corolario turístico y de esa manera en el 2005 no solamente se había alcanzado una cifra récord de turistas españoles (167,4 millones de turistas), sino que además los españoles que viajaban al extranjero se habían duplicado en tan solo un año llegando a unos 10,4 millones de turistas. En cualquier caso, los turistas españoles se habían lanzado fundamentalmente a consumir productos turísticos dentro de las propias fronteras del Estado, representando una fracción superior al 90% de los turistas españoles. Cabe apreciar que los cambios en la política monetaria a mediados de la década de los 2000, la creciente inflación, y los efectos de una sociedad sobreendeudada acabaron repercutiendo en el consumo turístico español, registrándose una disminución del número de turistas españoles justo antes de que estallara la burbuja, siendo un preludio de las tensiones y contradicciones en las que se encontraba la clase media española. Así, en tan solo dos años los turistas españoles cayeron de 167,4 millones el 2005 a 158 millones el 2007 (gráfico 21).

Gráfico 21

El turismo español (interior y emisor), 2000-2007 (millones)



Fuente: elaboración propia a partir de IET (Instituto de Estudios Turísticos): [FAMILITUR](#).

En el año 2007, de los 146,78 millones de turistas españoles dentro de las mismas fronteras del Estado, el llamado turismo interior, unos 95,26 millones eran viajes de corta duración (inferiores a tres noches), frente a los 30,37 millones de viajes turísticos realizados en las vacaciones de verano, Semana Santa y Navidad. La relación entre la explosión del turismo interior y el boom del ladrillo vendría dada por el hecho que la mayor parte de los turistas españoles, unos 105,2 millones en 2007, se alojaban en viviendas particulares, frente a los 28,7 millones que se alojaban en establecimientos hoteleros o similares. Las segundas residencias ocupaban un lugar destacado en la huida de la ciudad de unos 38 millones de turistas-propietarios; mientras que los que, según los informes oficiales, visitaban amigos o familiares sumaban unos 50,7 millones de personas; y 16,2 millones los que alquilaban una vivienda. Ello se debía, en buena medida, al efecto centrífugo de las grandes metrópolis españolas, de donde salían muchos de sus habitantes en dirección a sus lugares de origen y/o veraneo-descanso. Los importantes flujos turísticos domésticos, que se dirigen mayoritariamente a viviendas, permite entender el hecho de que el número de viviendas desocupadas (segundas residencias y vacías) en todo el Estado superara el 30% del parque, cuando la media de la UE-15 era para ese mismo concepto del 16%.

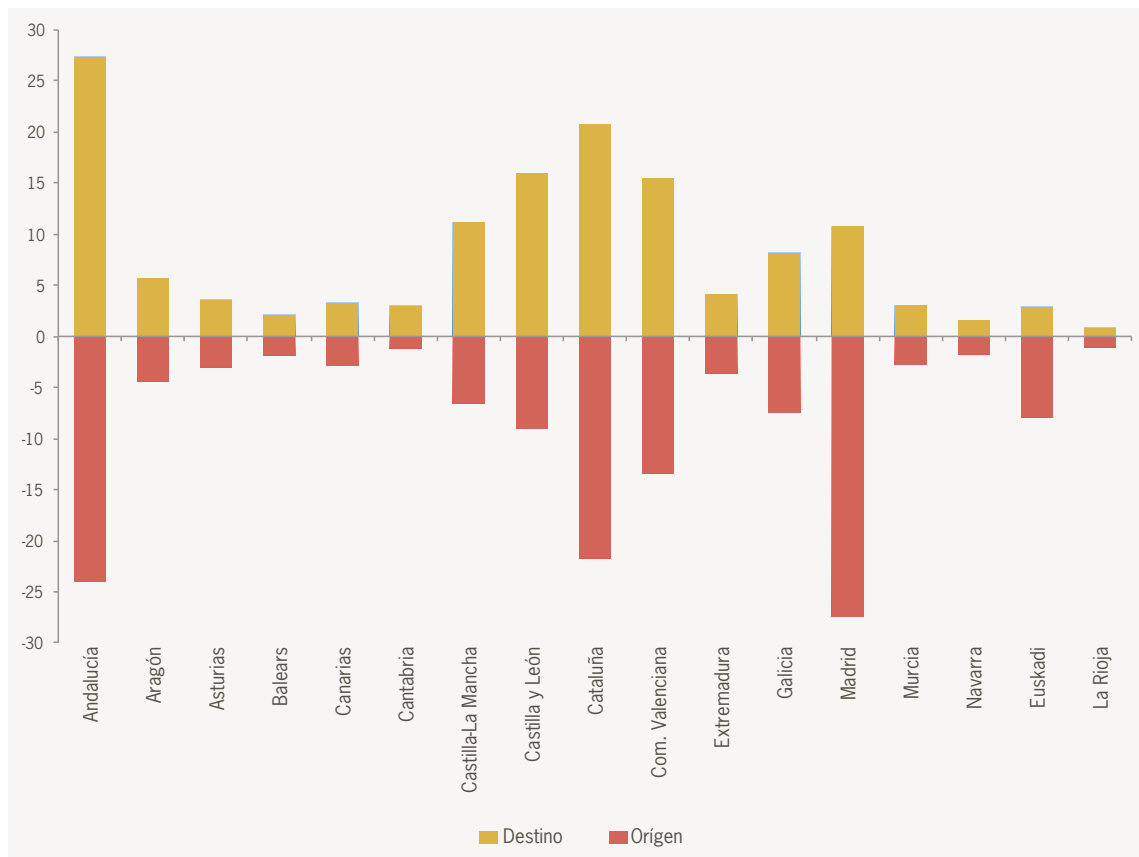
Conviene insistir en que los lobbies turístico y constructor-inmobiliario tuvieron intereses comunes en ciertas comunidades autónomas, mientras que en otras mantuvieron posiciones contrarias, dependiendo del peso que tenía cada segmento de producción turística a nivel regional, así como las diferentes coreografías del poder locales. En cualquier caso, las lógicas y estrategias que siguió el conglomerado industrial turístico-inmobiliario en el Estado durante los años de la burbuja más bien confluyeron para activar la bomba de relojería de la burbuja financiero-inmobiliaria.

Las principales CC.AA. emisoras de turismo interior son las de mayor peso demográfico y también los principales nodos económicos del conjunto estatal. Así en 2007 la Comunidad de Madrid fue la CC.AA. donde sus habitantes salían más de viaje dentro del propio territorio español, con unos 27,4 millones de viajeros. A la comunidad madrileña la seguían las de Andalucía (24 millones), Cataluña (21,7 millones), Comunidad Valenciana (13,4 millones) y Castilla y León (9 millones). Conjuntamente esas cinco CC.AA. aglutinaban el 68% de la emisión de viajeros del

turismo interior español. En cambio, las cinco principales CC.AA. receptoras de turismo interior que acogían el 65% de esos viajeros, estaban encabezadas por Andalucía (27,4 millones), seguida de Cataluña (20,7 millones), Castilla y León (15,9 millones), Comunidad Valenciana (15,4 millones) y Castilla la Mancha (11,2 millones).

Gráfico 22

Turismo interior en España según CC.AA. de origen y destino, 2007 (millones)



Fuente: elaboración propia a partir de IET (Instituto de Estudios Turísticos): [FAMILITUR](#).

En definitiva, los grandes monstruos demográficos y económicos eran los de mayor peso como focos emisores del turismo interior, con la excepción de Castilla-La Mancha, mientras que los polos receptores coincidían con las principales zonas turísticas de la península, que en muchas ocasiones coincidían con los espacios más castigados por el éxodo rural español, jugando un papel periférico o semi-

periférico dentro de la geografía desigual del capitalismo español. Una mención a parte requiere el papel que juegan las dos Castillas que por su proximidad a Madrid destacaban tanto por las salidas de viajeros, como por la recepción de los mismos. En muchas ocasiones, dichos flujos podían corresponder a movimientos laborales que entre semana se dirigían hacia Madrid, como los retornos de fines de semana de los madrileños procedentes de las Castillas, entre otros. Hay que señalar también que al realizarse la mayor parte esos viajes en coche (77% de los viajes) la mayoría de los turistas españoles se dirigían a los espacios turísticos más accesibles en vehículo privado, por lo que los dos archipiélagos destacaban por la escasa presencia de turismo español y la “condición insular” era el principal “obstáculo” a la llegada de los turistas españoles.

Puede resultar interesante echar un vistazo a los movimientos de viajeros que se producen entre las diferentes CC.AA. y dentro de las mismas CC.AA. según su procedencia (tabla 25). La mayor parte de los movimientos que realizaron los españoles fueron dentro de sus mismas CC.AA. de residencia, con un 54% de todos esos movimientos. Al analizar las principales CC.AA. receptoras de turismo interior según la procedencia de los viajeros se puede comprobar como en el caso de la primera región de turismo interior, Andalucía, la mayor parte procedía de la misma CC.AA. con el 72,6% de los turistas (19,8 millones), seguidos a mucha distancia por los turistas procedentes de las principales zonas donde los andaluces han emigrado a trabajar: Madrid (2,6 millones), Cataluña (1,2 millones) y Comunidad Valenciana (1,2 millones). En cambio, la segunda región turística, Cataluña que fue añadiendo múltiples segmentos de producción turística que iban desde las estaciones de esquí hasta el sol y playa, pasando por el turismo-espectáculo de Barcelona, recibía fundamentalmente flujos turísticos originados en la propia Cataluña, que con unos 15 millones de turistas aglutinaba el 74% del turismo interior y a mucha distancia se encontraban los turistas procedentes de Madrid (1,5 millones) y el País Valencià (1,08 millones).

El caso que podría calificarse como singular es el protagonizado por las dos Castillas que recibían una cantidad notable de turismo interior. A diferencia de la mayor parte de las CC.AA. en las que hay un gran predominio del turismo interior protagonizado por sus propios residentes, en el caso de Castilla la Mancha y Castilla

y León hay que destacar muy especialmente los flujos de turistas procedentes de Madrid que sumaban más de cinco millones de viajeros en ambas comunidades, con cerca del 53,3% del turismo interior en Castilla la Mancha y el 36,2% en Castilla y León. De hecho en dichas comunidades proliferaron durante los años de la burbuja múltiples proyectos urbano-turísticos dirigidos a atraer turistas-inversores, no solo extranjeros, sino sobre todo españoles.

A partir del caso de las Castillas se puede abordar el papel que juega Madrid en la configuración del turismo interior, ya que desde esa CC.AA. fluyen turistas hacia prácticamente todas las demás CC.AA., confirmando su centralidad dentro de la geografía del capitalismo español. Se producían unos movimientos pendulares entre Madrid y las CC.AA. más próximas, como las dos Castillas y Extremadura, siendo en muchas ocasiones el retorno de esos madrileños, ahora como viajeros, a sus lugares de procedencia. Además, los madrileños se dirigían como lugares predilectos a Andalucía y la Comunidad Valenciana, convirtiéndose sus costas en la playa madrileña, motivo por el cual importantes megainfraestructuras de transporte, como el tren de alta velocidad, pretendía conectar esas zonas de producción turístico-inmobiliaria con el “corazón de la bestia”, Madrid.

Finalmente, la Comunidad Valenciana, con buena parte de su litoral desbocado por la proliferación de megaurbanizaciones, recibía una gran cantidad de viajeros españoles procedentes de la misma CC.AA., con el 49% de los 15,4 millones de turistas domésticos recibidos, siendo los viajeros madrileños el 18,7% y los castellano-manchegos el 8,6%. Ello venía a confirmar que la dimensión proximidad, en el caso de los castellanos, y la accesibilidad, para los madrileños, hacían que los habitantes de esas comunidades de interior tuvieran predilección por la playa valenciana, y por supuesto por el solar y el ladrillo valenciano que era uno de los ejemplos más terminados del proyecto financiero-inmobiliario español (Naredo y Montiel, 2011).

Finalmente, al considerar la distribución de los flujos turísticos en España, tanto del turismo internacional como el turismo interior, aparece una nueva geografía del capital turístico español (figura 3). En esta cartografía se refuerzan especialmente las regiones turísticas de Cataluña y Andalucía que eran, en el año 2007, las dos principales comunidades turísticas con más de 36 millones de turistas, seguidas de

la Comunidad Valenciana que contaba con 15,7 millones. En estas tres CC.AA., el 68,8% de los turistas eran españoles. Particularmente llama la atención que en esta nueva representación, Castilla la Mancha pasara a ocupar la quinta posición, con 17,26 millones de turistas, superando en más de tres millones los turistas llegados a los archipiélagos. De hecho, los archipiélagos se encontrarían justo después de Madrid que sería la sexta potencia turística española con unos 15,4 millones de turistas⁷.

Tabla 25

Turismo interior en España según CC.AA. de origen y CC.AA. de destino, 2007 (millones de turistas)

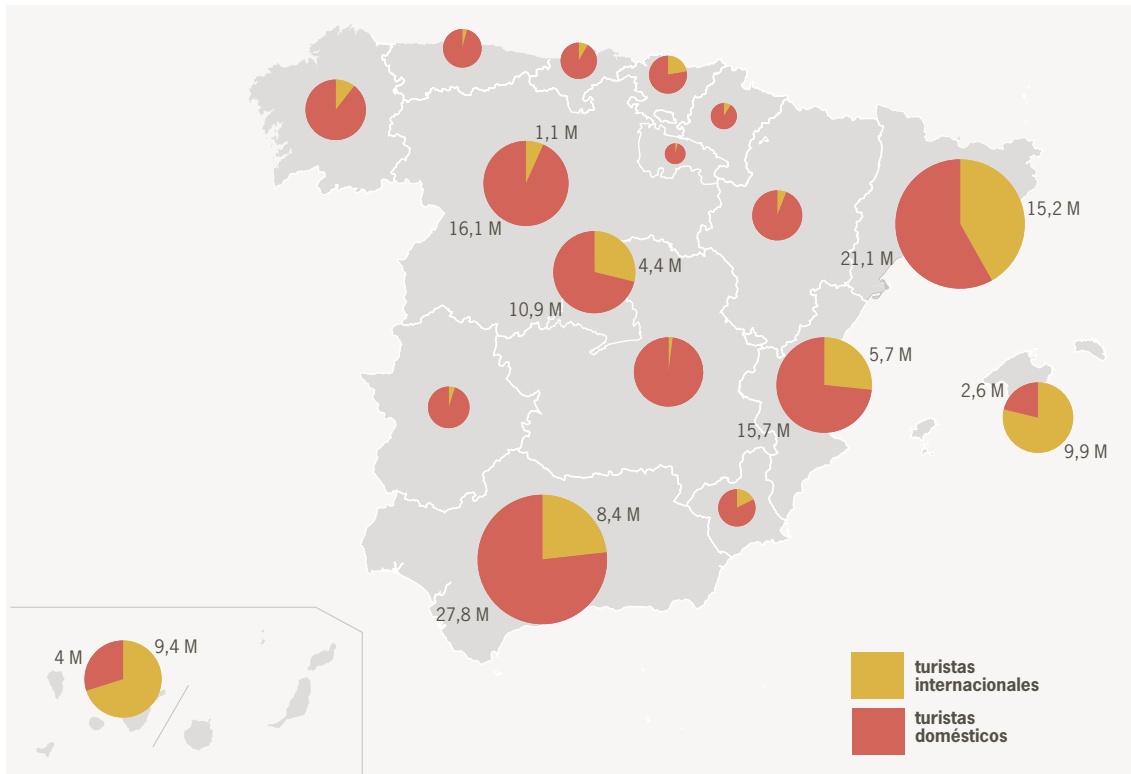
	And	Ar	As	B	Ca	Cant	CM	CL	Cat	V	Ex	G	Ma	Mu	N	Eu	LR
Andalucía	19,87	0	0	0,19	0	0	0,23	0,23	0,52	0,67	0,35	0	1,57	0,36	0	0	0
Aragón	0	2,89	0	0	0	0	0	0,16	0,63	0,38	0	0	0,18	0	0	0,13	0
Asturias	0	0	2,01	0	0	0	0	0,53	0	0,11	0	0,26	0,10	0	0	0	0
Balears	0,12	0	0	1,04	0	0	0	0	0,39	0,13	0	0	0,17	0	0	0	0
Canarias	0	0	0	0	2,70	0	0	0	0	0	0	0	0,17	0	0	0	0
Cantabria	0	0	0,07	0	0	0,72	0	0,22	0	0	0	0	0,13	0	0	0	0
Castilla-La Mancha	0,57	0	0	0	0	0	2,78	0,18	0,23	1,33	0	0	1,32	0,14	0	0	0
Castilla-León	0,34	0	0,54	0	0	0,33	0,24	5,25	0,22	0,30	0	0,34	1,24	0	0	0,24	0
Cataluña	1,22	1,14	0	0,50	0,25	0	0,26	0,62	15,35	1,05	0,14	0,29	0,65	0	0	0,27	0
Com. Valenciana	1,25	0,53	0	0	0	0	1,24	0,28	1,08	7,59	0	0	0,75	0,69	0	0	0
Extremadura	0,66	0	0	0	0	0	0,18	0,29	0	0	1,93	0	0,53	0	0	0	0
Galicia	0	0	0,26	0	0	0	0	0,44	0	0	0	6,33	0,41	0	0	0	0
Com. Madrid	2,59	0,53	0,53	0,40	0,35	0,43	5,97	5,78	1,51	2,90	1,59	0,83	2,94	0,45	0,21	0,42	0
Región Murcia	0,45	0	0	0	0	0	0,27	0	0,14	0,51	0	0	0	1,38	0	0	0
Navarra	0	0,23	0	0	0	0	0	0,07	0,12	0,13	0	0	0	0	0,78	0,32	0,07
Euskadi	0,29	0,32	0,17	0	0	1,48	0	1,76	0,43	0,34	0,14	0,15	0,53	0	0,53	1,45	0,34
La Rioja	0	0,05	0	0	0	0,06	0	0,14	0,13	0,04	0	0	0,07	0	0,05	0,07	0,43

Fuente: elaboración propia a partir de IET (2007c).

7 Lamentablemente el 2004 se dejó de publicar la serie sobre el gasto turístico realizado por el turismo español. Aquel año, los viajeros españoles realizaron un gasto de 14.560 mil millones de euros, de los cuales 11.146 millones se realizaban en el propio Estado español; mientras que el resto se gastaba en los viajes realizados al extranjero por parte de los españoles (IET, 2004). Así, que si se suma esta cantidad al gasto realizado por los turistas extranjeros en España ese año -el 48% de 43.758 millones de euros-, el gasto turístico total realizado en España fue de unos 32.150 millones de euros, equivalente al 3,7% del PIB.

Figura 3

Mapa de turistas por CC.AA. según procedencia (internacional o doméstica), 2007 (M = millones)



Fuente: elaboración propia a partir de IET (Instituto de Estudios Turísticos): [FAMILITUR](#) y [FRONTUR](#).

5.2.3.

LAS FACTORÍAS TURÍSTICAS: LA PLANTA DE ALOJAMIENTO TURÍSTICO “TRADICIONAL” EN ESPAÑA

Aunque pueda resultar absolutamente obvio, hay que tener en cuenta que la irrupción del turismo de masas solo fue posible gracias a la frenética construcción de la infraestructura turística necesaria para convertirse en una potencia turística mundial. Esta infraestructura se fundamenta en la planta de alojamiento turístico, pero también en todos aquellos segmentos de la producción turística que van desde la restauración a la venta de *souvenirs*, así como los arreglos espaciales, infraestructuras de transporte y servicios públicos –agua, energía, sanidad, etc.–, que adaptaban el

territorio para la acogida turística masiva. Una parte de la infraestructura turística ha sido realizada por parte de los agentes privados, pero otra parte no menos importante ha ido a cargo de las administraciones públicas. A continuación nos ocuparemos de analizar la evolución de la “flota” de alojamiento de la industria turística española. La importancia de analizar esta dimensión de la oferta reside, en primer lugar, en la comprensión de su evolución geohistórica, en segundo lugar en determinar su magnitud, y en tercer lugar en el hecho de que el empresariado hotelero español se ha convertido en uno de los agentes más relevantes del capital turístico global –particularmente del turismo de masas de sol y playa–.

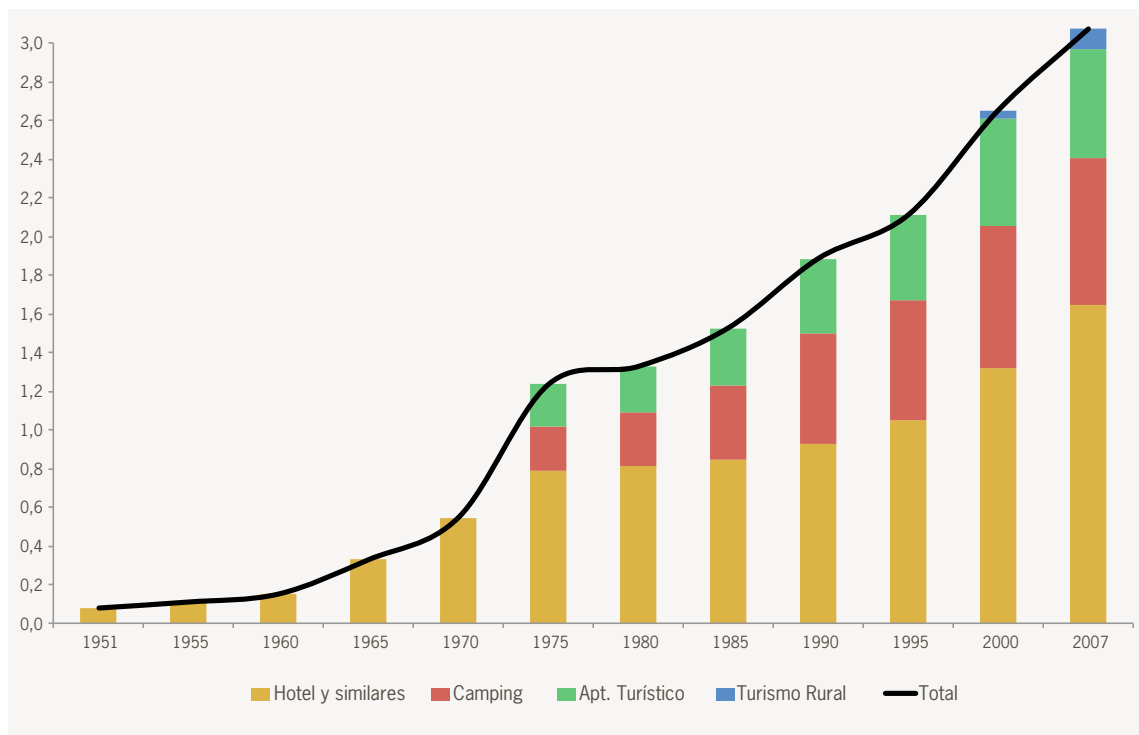
Desde los inicios del turismo de masas bajo tutela fascista, la expansión de la flota hotelera ha sido constante, pasando de 78.711 plazas el 1951 a unas 3.071.141 plazas el 2007 (gráfico 23). A lo largo de estos años se pueden distinguir una serie de etapas que coinciden, a grandes rasgos, con los ciclos de acumulación del capitalismo español, estrechamente vinculado al devenir de los espacios centrales europeos. De esta manera, en una primera etapa, correspondiente al capitalismo monopolista o regulado, la capacidad de alojamiento se había multiplicado por quince, alcanzando en el 1975, justo en plena crisis del régimen de acumulación fordista, algo más de un millón de plazas.

En segundo lugar, se puede describir una segunda etapa que va desde la crisis de los setenta hasta principios de los 1990, que se definiría por la redefinición del capitalismo global bajo las lógicas financieras de acumulación y la adopción del dogma neoliberal. A partir de la crisis de los 1970, la inversión turística se fue concentrando cada vez más en nuevas modalidades de producción, apartamentos y campings, que fueron las que presentaron un aumento destacable, superando conjuntamente las plazas hoteleras. A lo largo de este período, se produce una cierta estabilización en la capacidad hotelera. Sin embargo, en esos años se llevó a cabo un proceso de reestructuración del capital hotelero, caracterizado por fusiones y adquisiciones, la desaparición de pequeños establecimientos y la consolidación de grandes complejos, que se construyeron tanto en las viejas zonas turísticas de los años del desarrollismo, como en nuevas zonas de producción turística. Es por ello que las plazas del 1990 ascendían a casi dos millones, con un incremento del 52% respecto 1975. Finalmente, una tercera etapa abarca el período que coincide con el *ladrillazo*, es decir desde

mediados de los 1990 hasta la explosión de la burbuja. Así, se puede observar como el boom constructor también tuvo su correlato en el mundo turístico. Hay que tener en cuenta que en un espacio tan turístico como España, con una situación que desde hacía años se venía cualificando como de exceso de oferta de alojamiento turístico, se produjo un aumento de la planta productiva del 63% entre el 1990 y el 2007, llegando casi a los tres millones de plazas.

Gráfico 23

La capacidad de alojamiento turístico en España, 1950-2007 (millones de plazas)



Fuente: elaboración propia a partir de Pedreño (1996) para los años 1951-1960; [Anuarios Estadísticos del INE](#) para los años 1965-1995; y [Encuesta de Ocupación en Alojamientos Turísticos del INE](#) (Hoteles, Apartamentos Turísticos, Campings y Turismo Rural) 2000-2007.

En 1951, cuando llegaba el turista 1 millón y se creaba el Ministerio de Información y Turismo, había una planta hotelera de 1.318 establecimientos con un total de 78.711 plazas, a razón de un promedio unas 59,7 plazas por establecimiento. Justo antes de la llamada crisis del petróleo, en 1970, los establecimientos hoteleros sumaban 8.244 unidades (con un incremento del 525,5%) y las plazas llegaban a 545,8 mil unidades (incremento del 599%), con una media de 66,2 plazas por estableci-

miento. Durante la primera etapa, la del desarrollismo, tal como Mario Gaviria et al. escribían fue “en los años 1968 y 1969 [cuando] se produce el boom. Los hoteles crecen como setas, llegando a un punto máximo en 1971” (1974: 98). Ese aumento de la construcción hotelera estaba muy relacionado a la enorme capacidad financiera de los grandes grupos turísticos centroeuropeos, pero también con los síntomas de agotamiento de la acumulación del capital en los espacios centrales de Europa, es decir que los *Treinta Gloriosos* empezaban a agotarse. Ante la caída de los márgenes de beneficios en la locomotora europea, la clase capitalista del continente buscó soluciones espaciales en el Sur de Europa, particularmente mediante inversiones inmobiliarias. Es por ello que se dispusieron incluso nuevas regulaciones para facilitar e incentivar los flujos de capitales, tanto desde los espacios de origen (p.ej. Ley Strauss en Alemania), como en España (Jurdao, 1990; García-Artiles, 1999). A principios de 1970, los principales territorios turísticos en número de plazas eran las Islas Baleares con el 30,2% de las plazas, la costa catalana –Brava y Dorada– con el 21,45% de las plazas, la Costa del Sol con el 10,4% de las plazas, la Costa Blanca con el 9,26% de las plazas, la cornisa cantábrica con el 8,42% de las plazas, Madrid el 8% y el archipiélago canario con el 6,6% (Cals, 1974). Cabe destacar, en todo caso, la dimensión mediterránea y catalana de la industria hotelera donde se concentraba el 61% de la planta hotelera de todo el Estado.

La empresa hotelera de los inicios del boom turístico, durante la España fascista, era de tipo familiar y con un sistema de producción hotelera mayoritariamente atomizado. Según Joan Cals (1974) la participación del gran capital en la financiación de la flota hotelera fue muy tímida. Además, la “gran banca” no mostraba mucho interés en financiar el negocio hotelero que era visto como inversión de segunda categoría, ya que la parte del león estaba en otros sectores (Muñoz, 1969). En cambio, las cajas de ahorros sí que jugaron un papel más relevante en la expansión del negocio hotelera, particularmente mediante la concesión de préstamos hipotecarios. Sin embargo, la financiación de la planta hotelera vino en gran medida de manos de los turoperadores extranjeros que concedían créditos en “concepto de avance sobre plaza que el hotelero devolvería mediante la prestación de los servicios correspondientes a los clientes que ellos [los turoperadores] les envíen” (Cals, 1974: 156). De los vínculos entre los grandes turoperadores y los capitalistas locales surgirían, aunque se les siga llamando empresas familiares, las grandes cadenas hoteleras españolas

que con los años adquirieron unas dimensiones colosales (Buades, 2006). A partir del trabajo dirigido por Mario Gaviria (1974) sobre el turismo de masas en la España de los 1970, podemos saber que de los 60 hoteleros entrevistados, un 80% había levantado su establecimiento con la intervención del touroperador

Tabla 26

Condiciones impuestas por los touroperadores a finales de los 1960 en la concesión de créditos (o ayudas) para la construcción hotelera⁸

1.	Entrega de una cantidad que oscila entre 20 mil y 40 mil pesetas por plaza contratada.
2.	Plazo de vencimiento de entre 3 y 5 años.
3.	Congelación de los precios de los servicios durante este período, que eran entre un 10% y un 50% más bajos que los precios oficiales autorizados por el Ministerio de Información y Turismo.
4.	Descuentos en los precios con que trabajaría normalmente el hotel, que equivalía a un tipo de interés anual no inferior al 20%.
5.	Los precios se fijaban el año anterior a la temporada y se abonaban las facturas a los hoteleros 15 o 20 días después de que los clientes hubieran dejado los hoteles.
6.	En caso de préstamos reales por parte del touroperador, este cobraba altos tipos de interés.

Fuente: elaboración propia a partir de Cals (1974:157) y Gaviria et al. (1974:99).

La financiación hotelera vía touroperadores condujo a una situación de elevada dependencia respecto de los mayoristas extranjeros. Este hecho fue objeto directo de críticas, como es el caso recogido en el libro de Joan Cals (1974: 156) que se hacía eco del texto de Pérez de Rozas (1969) en el que definía la relación entre los hoteleros y los touroperadores como de auténtica trampa, debido a que una vez aceptado el préstamo se debían de aceptar unas condiciones que podrían ser consideradas como abusivas.

Por otro lado, tal como Mario Gaviria y sus colaboradores (1974) exponían, mediante lo que ellos denominaron *turismo chárter*, controlado por los touroperadores, se llevaba a cabo una neocolonización del espacio. Se establecía una relación de poder desigual entre el capital hotelero y los touroperadores, en una situación que se traducía, según Gaviria et al., en “la actitud contradictoria de los hoteleros al querer,

⁸ Aunque a algunos nos parece increíble, todavía es imposible saber realmente el peso que tuvieron los capitales internacionales, concretamente los touroperadores, en la financiación de la industria turística española. La laguna responde al secretismo y opacidad que históricamente ha acompañado al capital turístico español.

por un lado, librarse del *Tour Operator*, y por otro, al mismo tiempo, seguir debiéndole dinero para que le llene sus hoteles” (1974:47). Se establecía de esa manera una especie de círculo vicioso entre unos y otros, y los hoteleros si querían llenar sus hoteles, debían negociar con los turoperadores, sino esos simplemente comprarían nuevas almas de capitalistas españoles dispuestos a dar la bienvenida al *Mr. Marshall Tour Operator*.

Cabe advertir que el plazo de vencimiento de los préstamos no solía superar los cinco años, lo que nos indica de la rápida amortización de las inversiones. En esos años de frenética circulación del capital, podía significar una eternidad. Así que, tal como sostenían Gaviria et al. (1974), si los turoperadores quisieran abandonar el territorio español no podrían hacerlo, hasta al menos al cabo de 5 o 6 años, debido a que no había en ningún otro lugar de la periferia del placer mediterráneo uno semejante al español en cuanto a número de plazas. En todo caso, la dependencia respecto de los turoperadores ha sido un tema recurrente utilizado por parte del capital hotelero español, convirtiéndose en la coartada perfecta para la aplicación de mecanismos de flexibilidad y recorte de gastos, debido al escaso margen de maniobra para la generación de beneficios que decían que tenían los empresarios hoteleros.

Por otro lado, la financiación hotelera se completaba con el denominado crédito hotelero que se iniciaba en 1942. La financiación del régimen fascista al negocio hotelero se realizaba mediante el Banco de Crédito Industrial a unos intereses del 4%, cubriéndose la diferencia con respecto al tipo de interés habitual (5,25%) a través de Hacienda. La condición para que un empresario pudiera acceder a este crédito era que su proyecto debía recibir la declaración de utilidad pública por parte de la Dirección General de Turismo. Es decir, quedaba ligado a las buenas relaciones del empresario con las instituciones del régimen, algo que claramente se daba ya que las élites hoteleras constituían la burguesía del régimen en las zonas de rápida industrialización turística como es el caso de las Baleares (Buades, 2004; Amer, 2006; Buades, 2009b).

En un primer momento se fijaron tres tipos y cuantías máximas de créditos solo para establecimientos hoteleros: a) hasta el 60% del valor de la garantía ofrecida y un plazo de amortización de hasta 35 años en nueva construcción en edificios o solares propios; b) hasta el 40% y 20 años en inversiones en edificios ajenos y contratos

de arrendamiento; c) hasta el 20% y 10 años de plazo en inversiones de transformación y mejora. El año 1965 se introducen una serie de cambios en el crédito hotelero, pasando la concesión de éste al Banco Hipotecario. Además, el crédito se amplió a todo tipo de oferta turística, incluyendo alojamiento y restauración. Las cuantías del crédito llegaban al 60% para modernización y reformas de alojamiento turístico; al 50% en nueva construcción y ampliación de alojamiento turístico (excepto campamentos que era del 40%); y 15% para mobiliario y equipamientos. El interés que se establecía era del 5,25% y los años de amortización variaban entre 5 para el mobiliario y 15 para construcción. Finalmente, cabe advertir que el pago de los créditos hoteleros debía hacerse en moneda extranjera convertible (Esteve y Fuentes, 2000).

En 1963, con Manuel Fraga Iribarne como Ministro de Turismo e Información, se aprobó la Ley 187/1963, de 28 de diciembre, de Centros y Zonas de Interés Turístico, que intentaba establecer una zonificación en la que se priorizaría la intervención pública en materia de infraestructuras. Se trataba de una intervención más focalizada hacia la coordinación que a la financiación, fijando las condiciones de urbanización turística de esas piezas que debían tener un mínimo de 500 plazas y una extensión de 100.000 m². Teóricamente esa ley se promulgó para conducir y ordenar la construcción turística del territorio y así evitar problemas ambientales y territoriales, que ya eran palpables a raíz de la proliferación de espacios turísticos. Por aquel entonces, se oyeron las voces críticas de los empresarios contra esa ley, que veían una limitación excesiva a su “libertad de empresa”. Sin embargo, aquella ley abría las puertas a la especulación de los que finalmente eran agraciados con la declaración de Centro y Zona de Interés Turístico, además aquella declaración permitía que en aquellas zonas se pudiera saltar la Ley del Suelo y el planeamiento urbanístico (Esteve y Secall, 2000; Galiana y Barrado, 2006).

En 1964, el Banco Hipotecario abría una línea de créditos para financiar las obras de urbanización e infraestructuras en Centros y Zonas de Interés Turístico Nacional con un interés del 6,5%. Estos créditos se otorgaban con el informe previo favorable del Ministerio de Información y Turismo (Esteve y Fuentes, 2000). Basilio Calderón (2001: 22-23) expone cómo la localización de 80 Centros de Interés Turísticos fomentó la tipología de enclave turístico, aunque, según ese autor, éstas no fueran las áreas más afectadas por la especulación, ya que la su declaración

comportaba una serie de limitaciones. En cambio, las urbanizaciones libres fueron las que experimentaron un mayor dinamismo, sujetas a las disposiciones generales del Ministerio de la Vivienda que eran más permisivas en la edificabilidad y menos rigurosas en cuanto a la calidad de las infraestructuras y equipamientos turísticos. Además, muchas de estas urbanizaciones libres se localizaron en la proximidad de los centros turísticos, aprovechando la intervención pública asociada a aquéllos. A consecuencia del caos urbano-turístico reinante, en 1970 se promulgó el Decreto sobre los requisitos mínimos de infraestructuras en los alojamientos turísticos que obligaba a la ejecución de una serie de elementos de carácter urbano (agua, tratamiento y evacuación de aguas, electricidad, accesos, eliminación y tratamiento de basuras, etc.). La simple promulgación de esa norma nos indica que había multitud de zonas urbano-turísticas que incumplían flagrantemente incluso las propias leyes fascistas de ordenación urbana (Rullan, 1999b).

Entre el 1943 y el 1973 se concedieron créditos hoteleros por un valor de 22.440 millones de pesetas, la mayor parte de los cuales se otorgaron hacia finales de los 1960. Así, entre 1967 y 1973 el valor del crédito hotelero concedido ascendió a 20.461 millones de pesetas, es decir el 91,2% del total concedido (Bru, 1964; Cals, 1974). A partir de 1973 fue disminuyendo el crédito oficial, en parte debido a que a partir de ese momento se autorizó a los bancos comerciales y cajas de ahorro entrar en la financiación a largo plazo (Such, 2006). Hay una opinión generalizada que el crédito hotelero no tuvo gran impacto sobre la construcción hotelera española. En este sentido, Joan Cals (1974) y Rafael Esteve y Rafael Fuentes (2000), coinciden en afirmar que debido a la escasa financiación oficial y de la banca, los hoteleros tuvieron que buscar financiación alternativa vía turoperadores, una vía que no era al parecer del todo legal, pero que tampoco iban a parar los jefes fascistas. De todos modos, aunque el crédito oficial no fuese suficiente para llevar a cabo el plan de inversión masiva que requería el proyecto de industrialización turística, sí que jugó un papel clave para activar espacios turísticos y arrastrar a posteriori la inversión privada. De esta manera, Joan Buades (2004) expone, contrariamente a la versión mayoritaria, que a principios de los 1960, el crédito oficial fue clave en la creación de cerca del 23% de la planta hotelera de Baleares.

Un aspecto que se debe tener en cuenta es que estos créditos se otorgaban con una elevada discrecionalidad, bajo el epígrafe de utilidad pública, pudiéndose concentrar en las élites empresariales afines a la dictadura. Curiosamente, cabe subrayar que entre las principales zonas receptoras del crédito hotelero, como las Baleares o Málaga (Brú, 1964), fue donde se localizó una proporción sustancial de los Centros y Zonas de Interés Turístico de todo el Estado (Galiana y Barrado, 2006). Precisamente, las Baleares contaban con la figura del capitalista mallorquín Joan March que había financiado el golpe de estado del General Franco, y que por supuesto no lo hizo de manera desinteresada (Ferrer, 2008). Mientras que, por otro lado, el corresponsal del ABC, Luís Antonio Bolín Bidwell fue quien hizo de intermediario en los pagos de March para contratar el Dragón Rapide e iniciar el golpe de estado del 1936. Bolín Bidwell que durante la Guerra Civil fue el responsable de las Rutas de la Guerra de los fascistas y posteriormente ideólogo turístico del régimen, se convertiría en una de las grandes figuras del turismo español y su familia sería una de las más poderosas de la Costa del Sol, desde la dictadura a la actualidad, participando tanto el mundo de los negocios turísticos como en el de la política (Bayon, 1988; Fernández-Carrión, 2005).

El año de la muerte del Dictador, 1975, había en el territorio español un total de 9.517 establecimientos hoteleros que sumaban 785.339 plazas, que se localizaba sobre todo en el litoral peninsular mediterráneo y en los archipiélagos. Desde el año en que llegó el turista un millón (1951) hasta 1975, la flota hotelera se había multiplicado por 7,2 en número de establecimientos. Además, la dimensión media de los establecimientos también había aumentado considerablemente, pasando de 59 plazas/establecimiento el 1951 a 82 plazas/establecimiento el 1975, lo que viene indicar un cambio sustancial en los parámetros de las “explotaciones turísticas”, pasando de lo que podríamos denominar los “talleres turísticos” a las “fábricas turísticas”. La “fiebre del oro turístico” había inundado de hoteles el litoral, produciéndose una serie de desequilibrios geográficos intensos que afectaban por un lado, a los espacios interiores de la Península Ibérica que se despoblaban y veían como la mirada turística, con sus inversiones públicas y privadas, los obviaban; y por otro lado, a los territorios turísticos del litoral, que experimentaban unas profundas y rápidas transformaciones por la llegada de turistas y población migrante-trabajadora procedente de la España interior, así como por la desenfrenada urbanización que debía

acoger tanto a la población turística, como a la de los trabajadores migrantes. Ese boom turístico permitió la aparición y consolidación de una nueva clase capitalista, estrechamente vinculada al capital centroeuropeo, los touroperadores, pero también muy bien posicionada dentro de las estructuras del régimen. Con el paso de los años el empresariado surgido del boom turístico, desde hoteleros a constructores, se consolidaron como la clase dominante en sus respectivas zonas e incluso alcanzaron relevancia internacional (Amer, 2006; Buades, 2006). En los años de reestructuración del capitalismo de los 1970 y ante una creciente crisis derivada en buena medida de los efectos de la terrible competencia intercapitalista, el aumento del precio del petróleo bastó para que gigantes turísticos europeos se derrumbaran, como fue el caso del todopoderoso touroperador Court Line. A raíz de esa caída salieron a la luz las estrechas relaciones entre el capital británico y español (Gaviria, 1975).

En vistas a la desmesurada flota hotelera española, Pio Cabanillas (Ministro de Turismo) formuló el año 1974 el Decreto sobre Medidas de Ordenación de la Oferta Turística que pretendía, en cierta medida, controlar la oferta de alojamientos turísticos. Si bien durante los años del “milagro español” se había disparado la construcción de establecimientos de alojamiento turística, había una parte importante de ese alojamiento que se escapaba del control de la administración, sobre todo en cuanto a los apartamentos. Así, dicha Orden de 14 de marzo de 1975 establecía las normas para la clasificación de los apartamentos y otros establecimientos de carácter turístico y hacía salir a la luz administrativa una importante planta de apartamentos. De esta manera, en 1975 entre los apartamentos turísticos y los campings salía a la superficie una oferta de alojamiento turístico de unas 444.865 plazas. Simplemente esas plazas empezaron a emerger y por aquel entonces las administraciones publicaban también los datos de alojamiento turístico no hotelero, en los que se encontraban chalets y villas, agrupando conjuntamente cerca de un millón de plazas. A partir de entonces esas plazas clandestinas se irían sumando progresivamente a la llamada oferta reglada. Por tanto, la incorporación de nuevas modalidades en aquellos cómputos no quiere decir exactamente que no existieran hasta la fecha, sino más bien que los cambios en el marco normativo hizo que fueran incorporados aquellos establecimientos como turísticos (gráfico 23).

La situación de crisis del capitalismo fordista, acentuada por los conflictos petroleros en Oriente Próximo, coincidió en el Estado español con la situación terminal del dictador, que abría un futuro lleno de incertidumbres. Los temores que las elites internacionales y del *statu quo* español sobre una posible ruptura del orden establecido se sumaron a la crisis económica, impactando en el negocio turístico. Ya por aquel entonces se hablaba de sobreoferta turística, para resolver la cuestión de una sobredimensionada flota hotelera, se empeñaron en diseñar dos planes de modernización hotelera (Decreto 2623/1974 y Decreto 2394/1976) que otorgaban créditos al 7,25% de interés para el primer plan, y al 8,25% en el segundo. Y, “curiosamente”, tenían preferencia aquellos proyectos que preveían la reducción del número de plazas, lo que nos viene a indicar una de las principales preocupaciones de la élites turísticas del momento: la sobreacumulación en forma de excedente de capacidad de producción turística.

La Constitución española de 1978, calificada por algunos como el pacto que posibilitaría la paz social y la “modernización” del país, establecía en su artículo 148 las competencias que podrán asumir las CC.AA., entre las que se encontraban: ordenación del territorio, urbanismo y vivienda; obras públicas de interés para la CC.AA. dentro de su territorio; ferrocarriles y carreteras con itinerario íntegro en la CC.AA.; puertos de refugio, puertos y aeropuertos deportivos, en general aquellos no comerciales; agricultura y ganadería; aprovechamientos forestales; protección ambiental; aprovechamientos hidráulicos, canales y regadíos de interés de la CC.AA., aguas minerales y termales; ferias interiores; fomento del desarrollo económico de la CC.AA. marcados por la política económica estatal; y promoción y ordenación del turismo en su ámbito territorial.

De conformidad con ese pacto de Estado entre los fascistas y algunas de las fuerzas políticas salidas de la clandestinidad, a partir de ese momento, los gobiernos autonómicos serían los encargados de poner remedio a los disparates territoriales y ambientales en los espacios turísticos, que habían sido producidos durante los años del *desarrollismo*. Por otro lado, la administración central del Estado se reservaba competencias en la promoción turística en el exterior, que se sumaría a la propaganda turística que harían las propias CC.AA. Cada vez más, las labores de propaganda turística eran una cuestión de Estado, se tenía que vender la “marca España” en el

exterior a cualquier precio, especialmente en un mundo en el que la competitividad territorial turística iba en aumento.

El Gobierno podía intervenir también en la coordinación entre las diferentes CC.AA. y regular los vacíos legales que hubiera en materia turística. En este sentido, en 1982 se intentaban regular mediante el Real Decreto 2877/1982 de 15 de octubre, los apartamentos turísticos y las viviendas turísticas de vacaciones; con lo que se pretendía hacer aflorar aquella oferta que no había salido a la luz después de la orden ministerial de 1975. Como se puede observar, la cuestión del “mercado negro” turístico ya era en los años 1970 y 1980 una cuestión nada despreciable, y las administraciones públicas, especialmente en momentos de crisis económica y reducción de los ingresos fiscales, pretendían tirar la manta para hacer aflorar todas esas “fábricas turísticas” clandestinas. Sin embargo, en los momentos de “alegría económica” se olvidaba la función de control de la administración respecto de la producción turística clandestina, que a grandes rasgos contaba incluso con su complicidad.

En esta etapa de sobreoferta y crisis económica global, pero de renovadas expectativas para la ampliación del capital, el crédito hotelero –que a partir de los años 1970 se llamará crédito turístico– fue replanteado para introducir la restricción en la construcción de nuevas plazas, y se dirigió a la modificación de la planta existente. En 1979 se aprobó el Tercer Plan de Modernización Hotelera (RD 2821/1979 de 7 de diciembre) que pretendía resolver los elevadísimos problemas infraestructurales y el progresivo deterioro de las infraestructuras existentes, pero también para “modernizar” las infraestructuras turísticas. Otro de los aspectos a destacar fue la liberalización de los precios hoteleros en 1979. Una modernización que incluía la ampliación de la oferta complementaria, y abría la puerta a la moda de los campos de golf, que recibían una subvención del 20% de la inversión con una cuantía máxima de 26 millones de pesetas. Este plan abría líneas crediticias, recogidas en dos órdenes ministeriales en apoyo del empresariado turístico, que sumaban 2.000 millones de pesetas (Esteve y Fuentes, 2000). Paralelamente, mediante las disposiciones del 1979 (Orden Ministerial de 25 de octubre) se abría también una línea de financiación a través del Banco Hipotecario para la construcción y venta de viviendas a extranjeros en zonas turística (Bote, 2003).

El lobby turístico sostenía que el cliente de golf era alguien con alto poder adquisitivo y se vendió el golf como la panacea para superar la producción turística de sol y playa (Ortega, 1992). A partir de entonces fueron proliferando campos de golf que ponían dentro de la maquinaria turística espacios que habían quedado al margen de la mercantilización turística, especialmente espacios rurales, siendo estos piezas centrales del proyecto turístico-inmobiliario y mecanismo central de la gentrificación del campo. No obstante, desde los oráculos de la academia se pretende cuadrar el círculo escribiendo fundamentalmente sobre lo sostenible que es el golf.

A lo largo del período que va desde mediados de los años 1970 y principios de los 1990, de reestructuración del capitalismo e inicio de la globalización neoliberal, que en el marco de la UE vendría marcada por el Tratado de Maastricht (1992), la construcción hotelera quedó casi paralizada. Una paralización que tendría que ver, en parte, con la sobredimensión del parque de alojamiento hotelero mencionado, pero también con la búsqueda de innovaciones por parte del capital para aumentar sus márgenes de beneficio, lo que se traduciría no solo en expansiones geográficas, colonizando nuevos espacios, sino también la incorporación de nuevas líneas de producción turística, mediante las llamadas nuevas modalidades turísticas. En 1990 se contabilizaba casi un millón de plazas hoteleras, lo que significa un incremento del 187,7% respecto del 1975, pero con un cuasi nulo aumento en cuanto al número de establecimientos. Los establecimientos hoteleros, una vez “modernizados”, habían aumentado generalmente su capacidad media, pasando de 82 plazas en 1975 a 104 plazas en 1990.

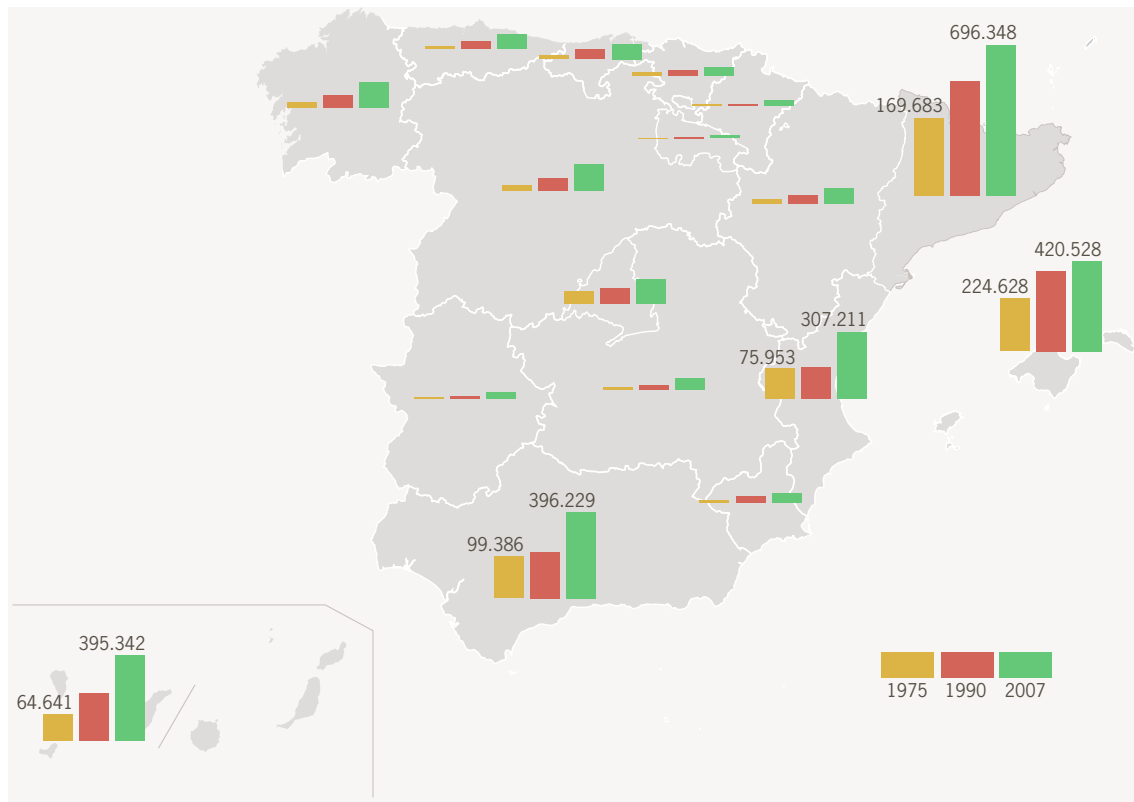
A lo largo de estos años se produce una tendencia a la reducción del número de establecimientos de baja categoría, pero también se produce una creciente concentración empresarial. Por consiguiente, a raíz de la aplicación de los planes de modernización y la propia reestructuración del capital en los años 1980, se consiguió una depuración interna dentro del propio empresariado hotelero, desapareciendo los establecimientos de menores dimensiones y de pequeños propietarios, favoreciendo a su vez los procesos de concentración. Resultado de ello fue que muchos establecimientos pasaron a ser complejos turísticos y que algunos empresarios pasaron a cabalgar a los lomos de cadenas hoteleras cada vez más potentes. Dentro del panorama corporativo, una de las grandes convulsiones fue la encabezada por la expropiación

del Grupo Rumasa, propiedad de José M. Ruíz Mateos que había sido uno de los empresarios modelo de la dictadura. El grupo contaba, entre otras, con la cadena hotelera Hotasa. La compañía adjudicataria de esos hoteles fue la mallorquina Sol Hoteles, propiedad de Gabriel Escarrer. Esa adjudicación no estuvo exenta de polémica ya que la oferta de Escarrer no era la mejor valorada. Pero, Escarrer estaba muy bien relacionado con los nuevos jefes del poder político, siendo su cuñado y antiguo socio en la cadena, Jeroni Albertí que fue senador para UCD y luego presidente del protogobierno autonómico. Además, durante los años 1980 en pleno proceso “modernizador” también se privatizaron empresas turísticas públicas como fue el caso de Viajes Marsans, Atesa o Entursa, esta última con varios hoteles en su cartera (Bayón, 1999).

Por otro lado, donde se dieron aumentos considerables del número de plazas fue en las tipologías de apartamentos y campings turísticos que conjuntamente sumaban algo más del millón de plazas, es decir duplicaban a las del año 1975. La adopción de formas extrahoteleras, como los apartamentos, respondía a las estrategias flexibilizadoras del capital turístico que mediante estas nuevas modalidades reducía costes, bien por ser menos exigentes en factor trabajo o por quedar fuera de regulación en ciertos momentos, y por tanto no tener que hacer frente a las obligaciones fiscales, entre otros aspectos (Rullan, 1998). En la evolución del parque de alojamiento turístico se puede observar un cierto estancamiento entre mediados de los años 1970 y 1980, pero durante los años del quinquenio de la euforia se observa también una elevada alegría en la construcción de establecimientos turísticos que se tradujo en la obertura de cerca de medio millón de plazas. El 1990, Cataluña era la principal región en cuanto a plazas turísticas con algo más de medio millón de plazas, de las cuales más de la mitad correspondían a camping turístico. En cambio, Baleares era la principal CC.AA. por camas hoteleras con 252.189 unidades. En el archipiélago se había incrementado la planta de alojamiento en un 50% respecto de 1975, la mayor parte en forma de apartamentos turísticos. Lo que llama realmente la atención de este período es el aumento del alojamiento turístico en Canarias que se concentró fundamentalmente en la forma de apartamentos turísticos, que con unas 132.924 plazas se convertía en la primera CC.AA. en apartamentos, y entre las turísticas la que experimentó el mayor aumento en la capacidad de sus “factorías turísticas” (figura 4).

Figura 4

Capacidad de alojamiento turístico reglado en España, 1975-1990-2007 (plazas turísticas)



Fuente: elaboración propia a partir de [Anuarios Estadísticos del INE](#) para los años 1975-1990; y [Encuesta de Ocupación en Alojamientos Turísticos del INE](#) (Hoteles, Apartamentos Turísticos, Campings y Turismo Rural) 2007.

La entrada en Europa en 1986 fue vinculada a la explosión del período definido como el quinquenio de la euforia, en tiempos de Felipe González, en que la maquinaria de la economía española se lubricaba con una cantidad ingente de capitales (públicos y privados). Recordemos que el territorio español se fue adaptando a las exigencias del mercado europeo, lo que suponía el despliegue de infraestructuras duras, sobre todo de transporte motorizado y éstas eran al mismo tiempo una especie de subvención al negocio turístico ya que una parte importante afectaba a los espacios más turísticos del Estado, o bien se llevaban a cabo con la idea de potenciar la industria turística en espacios todavía vírgenes, turísticamente hablando. Las ayudas recibidas entre 1986 y 2006 sumaron un total de 118 mil millones de euros –una cifra tres veces superior al Plan Marshall–, y que entre otras cosas ayudó a conso-

lidar el territorio español como en el espacio del ocio europeo (p.ej. con las ayudas comunitarias se han financiado cuatro de cada diez kilómetros de las autopistas y autovías) (Estefanía, 2006).

En 1987 y en vistas a las “fiestas” de 1992 (Exposición Universal de Sevilla y Olimpiadas de Barcelona) se abrió una línea de créditos para la construcción de alojamiento turístico en las zonas donde tenían lugar los mega-acontecimientos, y se ampliaba (solo allí) un 10% la cuantía de los créditos respecto de las condiciones genéricas. El 1988 se abrió otra línea de crédito, dotada con 2.000 millones de pesetas destinadas únicamente a la construcción hotelera en Barcelona y Sevilla. Así pues, la conversión de las ciudades de Barcelona y Sevilla en “ciudades espectáculo”, además de la apuesta contundentes por parte de las administraciones públicas mediante la adecuación de las infraestructuras, reformas urbanas y propaganda, tuvo una importante contribución financiera vía crédito. El aparato del Estado, en manos del PSOE, llevó a cabo una política empresarialista claramente dirigida a la conversión de las metrópolis como espacios de acumulación, en la que la dimensión turística sería cada vez más central. Además, las políticas urbano-turísticas de la mano de los grandes acontecimientos formaban parte del aparato propagandístico del Estado frente al resto del mundo, con la intención de dejar atrás los tiempos de la “caspa”, el franquismo, e inaugurar los tiempos de la “gomina”, el de los tiburones financieros.

Una vez terminada la infraestructura turística para 1992, se dio una nueva orientación al crédito turístico (Orden Ministerial de 16 de julio de 1990), según la cual se pretendía apoyar iniciativas diferentes a las de sol y playa, con la intención de contribuir a la creación de nuevos espacios turísticos (Esteve y Fuentes, 2000). Ese mismo año también se aprobaba el Plan Futuro I (Plan Marco de Competitividad del Turismo Español) que tenía por objetivo apoyar al empresario turístico a raíz de la crisis de principios de los 1990. Entre otras cosas, se pusieron en marcha los Planes de Excelencia Turística para renovar los espacios turísticos (Beas, 2012), Planes de Modernización Turística dirigido fundamentalmente a los establecimientos turísticos, y también una línea para potenciar Nuevos Productos Turísticos. Entre esos nuevos productos se encontraba la mercantilización turística de nuevos espacios, reforzando la línea iniciada a mediados de los ochenta con la España Verde o el Camino de Santiago.

Entre otras cosas, la crisis de finales de los 1980 se debió a la apreciación “artificial” de la peseta y al mantenimiento de diferenciales positivos de inflación frente a los países industrializados (Denia e Hidalgo, 1991). Sus consecuencias marcaron el inicio de la expansión hotelera mundial: en primer lugar, la crisis provocó la quiebra de muchas empresas hoteleras que trabajaban con márgenes cada vez más escasos, en un entorno de creciente competitividad interterritorial, lo que hizo que las entidades financieras experimentasen un incremento de su partida de pasivos donde se acumulaban impagos y embargos hoteleros, por lo que se preocuparon por “agilizar” el mercado. Es decir, el sector financiero que hasta entonces no se había “implicado” seriamente en el sector hotelero, se acabó involucrando y buscó la forma de deshacerse de aquellos pasivos con el objetivo de asegurarse el pago de las hipotecas. De esta manera, la banca, en la etapa post-92, acabó convirtiéndose en el primer propietario de instalaciones hoteleras del Estado (Ramón, 2002). En segundo lugar, los hoteleros españoles aprendieron el elevado riesgo que implicaba tener todas las camas concentradas en un solo mercado y depender únicamente de un solo destino, por lo que iniciaron la “clásica” diversificación de riesgos por la vía de colonizar nuevos espacios. Estos cambios fueron acompañados de la introducción de criterios absolutamente financieros a la gestión y las estrategias del negocio turístico, ya de acuerdo con los imperativos de la globalización neoliberal (Ramón, 2002; Fernández-Durán, 2003a; Buades, 2006).

La evolución de las “factorías turísticas” en los años 1990 resulta contradictoria con las tesis que se centran en las llamadas modalidades alternativas y que vuelcan su mirada en algunos aspectos de escasa magnitud, pero que sirven para legitimar desde nuevas políticas de expansión hacia nuevas fronteras turísticas, así como desviar la atención respecto de lo acontecido en las zonas industriales turísticas más duras e intensas. Así, entre 1990 y 2007, la capacidad de alojamiento turístico se elevó a tres millones de plazas, es decir en estos años se habían abierto más de un millón de nuevas plazas. Paradójicamente, en tiempos de lo que se ha llamado turismo postfordista, el aumento más pronunciado de plazas turísticas se produjo en la modalidad hotelera, que pasó de casi el millón de plazas el 1990 a algo más de millón y medio el 2007. Esta nueva expansión hotelera (que es inmobiliaria) responde, entre otros factores, según Ana Ramón a que: “en la segunda mitad del decenio de 1990, se ha dado lugar a un número importante de proyectos independientes, incluso de

inversores ajenos al sector, procedentes en su mayoría del ámbito inmobiliario y de la construcción, que apuestan por la apertura y explotación de inmuebles propios” (2002: 91). Es decir, la renovada expansión de la flota hotelera, después de casi 20 años de pensar que estaba saturada, va muy vinculada a la conocida burbuja inmobiliaria española y en este caso la inversión en inmuebles hoteleros se convierte en una modalidad más dentro de la lógica especulativo-inmobiliaria, particularmente dentro de los complejos urbano-turísticos compuestos de viviendas, hoteles, centros comerciales, campos de golf y otros negocios de ocio.

Además, en esos años se fueron introduciendo nuevos territorios dentro de las dinámicas de la producción turística. Las principales regiones turísticas continuaron experimentando un fuerte aumento del número de plazas, entre el 1990 y el 2007, que iba desde el 61% en el caso de la Comunidad Valenciana al 93% de Canarias, incluso las Baleares presentaron un aumento del 84%. Es decir, las supuestas regiones turísticas maduras y saturadas continuaron relleniéndose de oferta turística, desoyendo las voces de los mismos lobbies turísticos que alertaban del exceso de plazas. Pero en tiempos de alegría financiera y dinero fácil nadie estaba dispuesto a dejar de colocar ese dinero en alguna instalación turística, jugando estas un papel claro como solución espacio-temporal, tal como las define David Harvey (2006). Las principal CC.AA. en cuanto a plazas turísticas era Cataluña, fundamentalmente por el peso que tenían los campings turísticos. Sin embargo, si se prescindiera de ellos, las principales regiones turísticas eran los dos archipiélagos: Baleares con 420.528 plazas (76,3% en hoteles y el resto en apartamentos) y Canarias con 395.342 plazas (49,6% en hoteles y 49,4% en apartamentos) (figura 5). En definitiva, las principales zonas industriales turísticas españolas se concentran en cinco CC.AA. –Cataluña, Baleares, Canarias, Andalucía y Comunidad Valenciana–, compartiendo la condición marítima todas ellas, cuatro de ellas la condición mediterránea; y dos de ellas la insular.

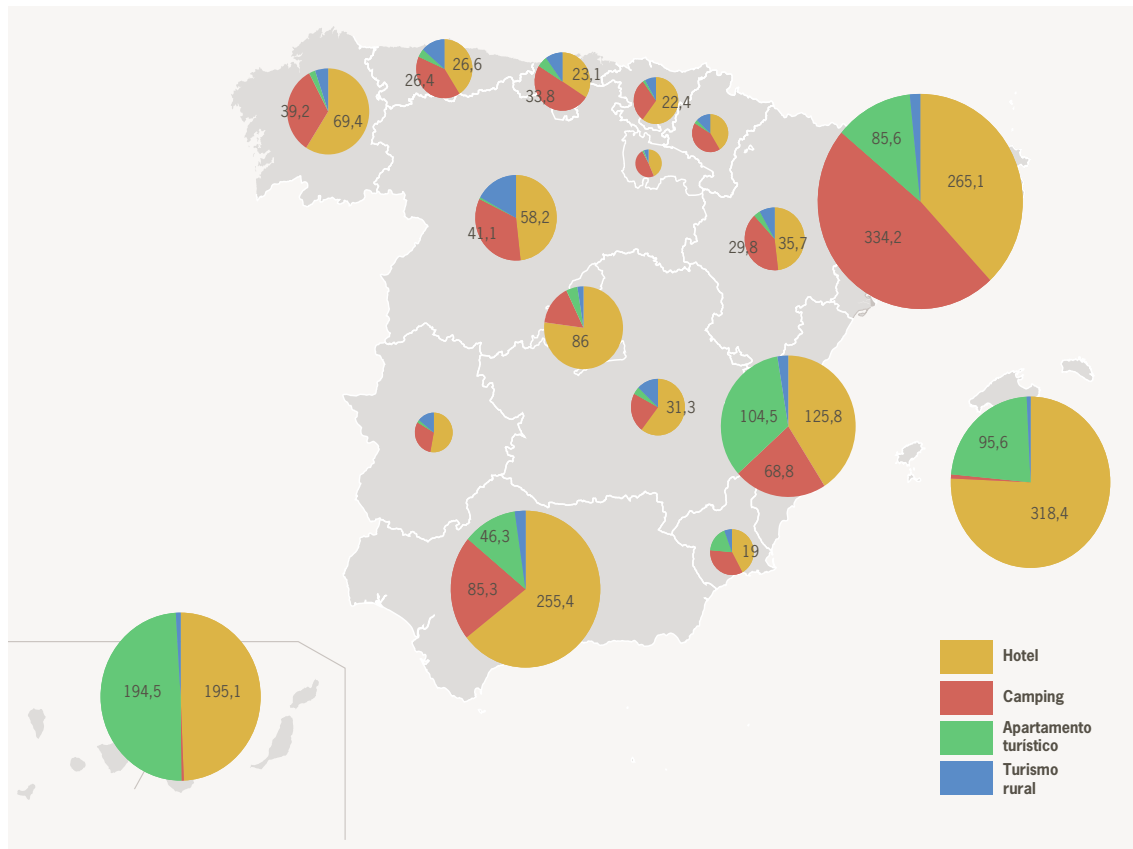
Fuera de los ámbitos prioritarios para la inversión turística generadora de los principales destinos turísticos españoles, se encuentran la Comunidad de Madrid donde la planta de alojamiento turístico aumentó considerablemente, duplicando la oferta del 1990, hecho que contrasta con la creciente redefinición de la capital dentro del capitalismo global. Además, cabe destacar la construcción del destino turístico

atlántico en que se va convirtiendo Galicia, donde la flota turística pasó de 56.226 plazas el 1990 a 117.612 plazas. La región históricamente “atrasada” del Norte abrazó el maná del turismo de la mano de las celebración de acontecimientos-espectáculo como los años xacobeos (con tres años entre 1990 y 2007) y la designación de Santiago como capital europea de la cultura en 2000. En este caso la mercantilización turística vendría de la mano de la apropiación de los bienes patrimoniales históricos que sirven de coartada para eso que se llama turismo cultural.

También se produce un incremento importante en la construcción hotelera en las ciudades españolas, muy particularmente las cabeceras del sistema urbano español, que respondería por un lado al incremento del turismo de negocios en esas ciudades, y por otra parte al proceso de competitividad entre ciudades en base a sus políticas empresarialistas según las cuales se comercializa la “ciudad espectáculo” para atraer, gracias a fuertes inversiones públicas, crecientes flujos de turistas (p.ej. Museo Guggenheim en Bilbao, Fórum de las Culturas en Barcelona, etc.). En otros casos, o simultáneamente, las inversiones hoteleras en las grandes ciudades, a la luz de los constantes incrementos de los precios inmobiliarios, se convirtieron en importantes instrumentos de capitalización por parte de las empresas hoteleras y su accionariado, además de (Harvey y Smith, 2005).

Por otro lado, el crédito turístico oficial se fue desvinculando del concepto “modernizador”, y a partir de los 1990 se podría destinar ya a cualquier tipo de inversión turística con la condición de haber sido declarada de Interés Turístico, que otorga la Secretaría General de Turismo. No obstante, a medida que avanza el proceso de desmantelamiento del Estado, con la oleada de privatizaciones, disminuyó la financiación directa por parte del Estado. De todos modos, de manera paralela proliferaron otros mecanismos de financiación tanto a través del BEI (Banco Europeo de Inversiones) o el ICO (Instituto del Crédito Oficial), como mediante las ayudas de los programas europeos, como Leader, e incluso por parte de las mismos gobiernos autonómicos (Such, 2006).

Figura 5
Mapa de la capacidad de alojamiento turístico en España según tipología, 2007 (miles de plazas)



Fuente: elaboración propia a partir de [Encuesta de Ocupación en Alojamientos Turísticos del INE](#) (Hoteles, Apartamentos Turísticos, Campings y Turismo Rural), 2007.

En cuanto a las lógicas financieras y el proceso de internacionalización cabe señalar el caso canario, ya que éste ha sido una especie de laboratorio de las grandes corporaciones hoteleras que han experimentado el proceso de internacionalización. La fuerte implantación de las empresas hoteleras internacionales en el archipiélago canario está íntimamente ligada a la condición de RUP (Región Ultraperiférica) y el trato especial a través del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (Ley 19/1994 de 6 de julio), mediante el cual se creaba la RIC (Reserva de Inversiones de Canarias), que convertía el archipiélago en una especie de paraíso fiscal. La revista *Hacienda Canaria* (2003/3), editada por la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno Canario, exponía que “buena parte de las materializaciones (RIC) han tenido un efecto perverso sobre el precio del suelo y una sobreoferta de camas turísticas

que ha desequilibrado notablemente el mercado del actual monocultivo canario” (Aguilera-Klink, 2006: 47). No es extraño que muchas empresas hoteleras españolas tengan potentes filiales en la CC.AA. ultraperiférica de Canarias ya que además de permitirles escaparse del fisco, les ha permitido una importante sobrecapitalización.

La libre circulación de capitales y personas dentro de la UE favoreció que se produjera un flujo Norte-Sur desde los climas más fríos (economías y monedas más potentes) hacia climas más suaves (economías, monedas y sistemas políticos más débiles). Los capitales del Norte que penetraron en el Estado español se fueron colocando, entre otras, en inversiones de tipo turístico-inmobiliario, dando lugar a lo que se ha conocido como turismo residencial. Una modalidad creciente fue la adquisición de inmuebles a tiempo compartido. Los vacíos legales y las quejas de los residentes europeos del Norte en el Estado forzaron que el Consejo Europeo promulgara la Directiva 94/47/CE de 26 de octubre para regular esta actividad, trasladada a la legislación española mediante la Ley 42/1998 de 15 de diciembre, que regula el aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles de uso turístico y medidas tributarias (Esteve y Fuentes, 2000). A partir de entonces, el denominado turismo residencial y la adquisición de viviendas por parte de los capitales de la UE iría en aumento, aunque esa modalidad del tiempo compartido fue básicamente sustituida por las adquisiciones de viviendas a tiempo completo.

La financiación de la infraestructura turística, ya de lleno en la globalización neoliberal en la que el empresariado hotelero español había alcanzado la condición de agente global (*global player*), es cada vez más diverso. El auge de la actividad turística en el Estado español junto con un entorno económico-financiero de tipos de interés contenidos, al menos entre finales de 1990 y 2004, facilitaron que el sector turístico fuese considerado un buen refugio para los capitales procedentes de otros sectores que buscaban rentabilidades más altas de las que ofrecen los mercados financieros de renta fija. La explosión de la inversión turística estaba íntimamente vinculada con el boom financiero-inmobiliario español, ya que la inversión turística no deja de ser más que una tipología de inversión financiero-inmobiliaria. Ana Ramón ya exponía a principios de los 2000 que “es probable que en el momento en que los tipos de interés ofrecidos por el sector no superen a los del mercado financiero, remita la situación y se apague esta vorágine de expansión” (2002:99). Como

resultado de ello, y de forma simultánea a la burbuja inmobiliaria, fueron proliferando numerosos megaproyectos turístico-inmobiliarios ubicados principalmente en la costa levantina –Comunidad Valenciana y Murcia– y Andalucía (Valenzuela, 2006).

Con la proliferación de productos financieros, el capital turístico ha financiado el despliegue de las “fábricas turísticas”, tanto dentro como fuera del territorio español. Hay que tener en cuenta que en las grandes corporaciones hoteleras participaban tanto los operadores turísticos extranjeros, como las entidades financieras –especialmente banca y cajas de ahorros–, y hasta las constructoras-inmobiliarias. Además, se debe tener presente que muy a menudo se trata de participaciones cruzadas entre diferentes empresas, es decir las del capital hotelero en otros como por ejemplo el de los Operadores Turísticos o las constructoras. A partir de la segunda mitad los 1990 se pueden sintetizar dos pautas de financiación de la industria hotelera. En primer lugar, la salida a Bolsa del capital accionario de algunos grupos nacionales, como hicieron NH y Sol Meliá, siendo esta la opción minoritaria. El acceso a la financiación global ha facilitado a las empresas la financiación con recursos propios y ha permitido como decía Ana Ramón, “a un sector poco transparente, cerrado y secreto como el hotelero en el Estado español, evolucionar hacia una apertura de sus resultados de explotación y una mejor evaluación de su gestión” (2002:100). En segundo lugar, el sector hotelero experimentó una tendencia creciente hacia la participación accionarial de entidades bancarias en su capital, de acuerdo con la existente en el resto de la industria española. El cruce entre empresas y bancos afecta a entidades que hasta entonces no habían tenido ninguna trayectoria en el sector hotelero, bancos con tradición dentro del sector inmobiliario y de la construcción, y también fondos de inversión transnacionales, como por ejemplo la participación de la gestora de Fondos de Inversión Mercapital en el accionariado de Occidental Hoteles, o la entrada del grupo de capital riesgo 3i del Reino Unido dentro del grupo hotelero AC Hoteles (Ramón, 2002; Such, 2006)⁹.

Finalmente, cabe advertir que el negocio turístico español en la era global, supuestamente de retirada del Estado, ha estado fuertemente incentivado por parte de la administración pública, tanto estatal como autonómica, ya que cada CC.AA.

9 Otro caso singular de participación de las entidades financieras en el sector hotelero fue el de Sa Nostra, Caja Madrid y Caja Galicia, que participaron en la sociedad Inversora de Hoteles Vacacionales (Inhova, S.A.), junto al grupo turístico mallorquín Iberostar.

tenía su propia política de ordenación y promoción turística. El papel de la administración central no ha dejado de ser notorio desde los años 1990. Así pues, la Secretaría General de Turismo ha lanzado diferentes planes marco para respaldar el capital turístico y avanzar en el proceso de mercantilización turística que van desde el Plan Futures I y Futures II (1992-1999), continuados por el PICTE (Plan Integral de Calidad del Turismo Español) para el periodo 2000-2006. Un aspecto a subrayar es que a partir del 2000, los planes turísticos, no solamente se articulaban para la potenciación del turismo en España, sino que también para apoyar la internacionalización del capital turístico. Ante las puertas de la crisis internacional y el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, el gobierno español, bajo mandato del PSOE, aprobó el Plan Turismo Horizonte 2020, para el periodo 2008-2012. El plan, elaborado en momentos de euforia, preveía una inversión turística público-privada de unos 1.500 millones de euros anuales. Entre las prioridades de ese plan estaban la de “equilibrar” el territorio español para que los espacios todavía no turísticos o los más desfavorecidos turísticamente recibieran el impulso institucional y financiero necesario para ubicarlos en el mapa turístico. Además, ese plan pretendía llevar a cabo un auténtico *Plan Marshall* para la reconstrucción y renovación de las zonas de industrialización turística degradadas, a través de los planes de reconversión integral, tema éste último sobre el que volveremos más adelante.

5.2.4.

LAS “FACTORÍAS” TURÍSTICAS “CLANDESTINAS”: EL NEGOCIO TURÍSTICO-INMOBILIARIO Y LOS TURISTAS-RESIDENTES-INVERSORES

Finalmente hay que mencionar el hecho de que durante el régimen de acumulación del capital financiero, llamado también flexible o postfordista, la producción turística se fue extendiendo potencialmente a todo inmueble, principalmente en las zonas litorales de la península y los archipiélagos. Se trata de una dinámica alimentada por la burbuja inmobiliaria, y que a su vez la alimenta, siendo los turistas-inversores una

parte explicativa¹⁰. Las segundas residencias, como hemos mencionado anteriormente, sumaban unos cinco millones de viviendas que podrían traducirse aproximadamente, según una estimación conservadora, en unos veinte millones de camas potencialmente turísticas, frente a los tres millones de plazas turísticas regladas. Es decir, las plazas residenciales potencialmente turísticas más que sextuplicaban a las regladas.

La explosión urbanística en el Estado fue ligada a prácticas político-empresariales corruptas, coincidiendo en gran medida la geografía de la corrupción con la de los megaproyectos urbano-turísticos. Tal como se ha mencionado anteriormente, el urbanismo español también fue objeto de críticas por parte de las instituciones de la UE, no por el desmadre causado, ni por las precarias condiciones de vida de la población que no podían acceder a una vivienda digna (Tallerviu, 2006), sino fundamentalmente porque afectaba al derecho de propiedad privada de los europeos del Norte.

Tabla 27

Recomendaciones para aproximarse al modelo Florida lanzada por los *think tank*

1.	Diversificación de la oferta: crear nuevos destinos turísticos.
2.	Apostar por la fidelización del mercado europeo.
3.	Alentar las ventajas fiscales (eliminar los impuestos sobre el patrimonio y las sucesiones y donaciones).
4.	Transparencia en la información.
5.	Medios para garantizar las transacciones.
6.	Nuevas formas de gestión hotelera residencial: condohoteles y propiedad compartida.
7.	Prestación de servicios a la tercera edad.
8.	Mejora de las infraestructuras.
9.	Potenciar el uso de las nuevas tecnologías.
10.	Estimular las políticas de comunicación dirigidas a los mercados emisores.

Fuente: IESE-IRCO/Barclays (2007: 7).

10 Para un análisis de conjunto de la situación del turismo residencial a nivel internacional y también en España, ver el libro editado por Mazón, Huete y Mantecón (2009).

Un estudio realizado por el Banco Barclays y el IESE Business School (Universidad de Navarra) recomendaba a las administraciones públicas que mejoraran la seguridad jurídica en la adquisición de bienes inmuebles y que adoptaran medidas “flexibilizadoras” para aumentar el número de europeos que compran viviendas y así consolidar el Estado como una auténtica “Florida europea” (EFE, 2007c; IESE-IRCO/Barclays, 2007).

Por otro lado el lobby turístico Exceltur, representante por excelencia del capital hotelero, encargó un interesante trabajo sobre el turismo residencial (inmobiliario) en el Estado español. Ese estudio se concretaba en las zonas litorales de seis CC.AA. (tabla 28), donde estimaba que en 2003 había unos 9,07 millones de plazas residenciales potencialmente turísticas en lo que denominaban VPUT (Viviendas de potencial Uso turístico) (Deloitte-Exceltur, 2005). Estas suponían el 80,6% de toda la oferta de alojamiento turístico de dichas CC.AA., y de media suponían una oferta turística potencial que era unas cuatro veces superior a la llamada oferta reglada. En cuanto a su distribución por CC.AA. destacaban Andalucía con 2,49 millones de plazas residenciales (87% del total) y la Comunidad Valenciana con 2,47 millones de plazas (88,5% del total), siendo Murcia la comunidad donde el turismo residencial presentaba un mayor peso relativo con el 92,1% de todas las plazas de alojamiento turístico, siendo casi doce veces superior a la oferta reglada.

No es extraño, por tanto, que en Murcia el peso del sistema de producción turístico-residencial haya sido tan fuerte, ya que esta CC.AA. se incorporó relativamente tarde a la explotación turística, con lo cual tenía una planta turística poco desarrollada. Al llevarse esa profunda transformación del espacio en tiempos recientes, la principal forma territorial que ha adoptado el capital turístico ha sido en la forma de complejos turístico-residenciales, siendo uno de los lugares donde el proceso urbanizador tuvo más intensidad de todo el Estado. De hecho, la “batalla del agua” desatada a principios de los 2000 tenía en el gobierno de la comunidad murciana uno de los principales defensores de los famosos trasvases que pretendía llevar a cabo el PHN 2000 (Plan Hidrológico Nacional 2000). Según se manifestaba por parte de las voces críticas, una buena parte de ese agua iría a parar a los complejos turístico-re-

sidenciales y sus correspondientes campos de golf proyectados en toda la geografía murciana (Arrojo, 2001)¹¹.

Tabla 28

Capacidad de alojamiento turístico reglado y no reglado/residencial, 2003

	Alojamiento reglado		Alojamiento residencial		Residencial/ reglado	Total
	Plazas	%	Plazas	%	Ratio	Plazas
Andalucía	372.699	13,00%	2.494.218	87,00%	6,69	2.866.917
Baleares	415.796	44,00%	529.196	56,00%	1,27	944.992
Canarias	442.180	36,50%	769.271	63,50%	1,74	1.211.451
Cataluña	594.025	20,50%	2.303.659	79,50%	3,88	2.897.684
C. Valenciana	321.155	11,50%	2.471.499	88,50%	7,70	2.792.654
Murcia	43.435	7,90%	506.369	92,10%	11,66	549.804
Total	2.185.119	19,40%	9.078.382	80,60%	4,15	11.263.501

Fuente: Deloitte-Exceltur (2005: 38).

5.2.5.

EL CAPITAL TURÍSTICO DEMANDA UN “LIFTING”: INTERVENCIONISMO CORPORATIVO COMO CUESTIÓN DE ESTADO

La situación turística española ha ido pasando del turismo de sol y playa y alojamiento hotelero, hacia un turismo de mayor alcance, incorporando nuevos espacios y extendiéndose hacia múltiples modalidades de alojamiento. Un avance de la promiscuidad de modalidades en la búsqueda por parte del capital turístico de la ampliación de los márgenes de beneficio, en un contexto de competitividad internacional creciente, del cual el capital turístico transnacional español es un actor de primer orden. Las grandes cadenas hoteleras, como veremos, juegan dentro, pero cada vez más también lo hacen fuera. A principios del siglo XXI, las cifras globales de turistas han presentado una tendencia al alza. Sin embargo, en los primeros años de 2000 se produjo un cierto estancamiento en las llegadas de turistas internacionales,

11 Sobre la cuestión del agua y el PHN se ha publicado mucho material. De hecho el conflicto hídrico propició la creación de la “Fundación por una Nueva Cultura del Agua” en la que hay una importante presencia de científicos de diferentes disciplinas. Para ver un repaso crítico del tema se puede consultar el número 57/2003 de la revista *Archipiélago*, con el título “El agua: un despilfarro Interesado”.

mientras los nacionales seguían su progresión bajo los efectos narcóticos del efecto riqueza derivado de la burbuja.

Mientras que los flujos de turistas alojados en establecimientos de oferta reglada se incrementaron entre 2000 y 2004 de 76 millones a 83,73 millones, las pernoctaciones se mantuvieron estancadas en torno a los 344 millones, resultando una disminución de la estancia media y un estancamiento del gasto medio por turista. El lobby turístico Exceltur exclamó que se encontraban ante una grave crisis ante la que se tenía que actuar para rescatar a la principal industria del país. Así, el vicepresidente de Exceltur, José Luis Zoreda afirmaba que se trataba de una “prioridad nacional que nos concierne a todos” (2005: 48).

El negocio turístico “tradicional” español se enfrentaba a una situación de dura competencia con el turismo residencial dentro del propio Estado, con el deterioro ambiental y territorial de muchas zonas turísticas, la imposibilidad de jugar con los diferenciales de los tipos de cambio desde entrada del euro y una creciente competencia de nuevos espacios turísticos en el Mediterráneo. Sin embargo, el problema no era tanto el de la aparición de una nueva modalidad turística, sino que el problema radicaba, especialmente, en quien controlaba ese segmento del negocio turístico. En este sentido, se fue dando una situación de ilegalidad junto con la irrupción de nuevas estructuras empresariales (p.ej. Polaris World), en la que la empresa turística “clásica” no participaba de los “frutos” del negocio del turismo residencial. Para resolver esa situación muchas cadenas hoteleras empezaron a ampliar nuevos segmentos productivos hacia el turismo residencial. Así, por ejemplo, Sol Meliá, uno de los miembros del lobby Exceltur, lanzó la división de turismo residencial “Sol Meliá Vacation Club”, importando desde los EE.UU. la fórmula de la propiedad fraccional combinada con los servicios hoteleros, lo que se conoce como condohoteles. Estas figuras de explotación hotelera-residencial además permitiría a esas compañías ampliar su participación en las lógicas financieras de acumulación, mediante la potencialidad que les otorgaba desprenderse en cierta manera de la propiedad y aumentar el número de turistas-accionistas (Robledo, 2006b).

En cualquier caso, uno de los principales temas que preocupaban al lobby turístico era que las zonas de explotación turística del litoral, después de medio siglo de

extraerles valor y sin apenas reinversiones, empezaban a presentar una situación de deterioro que agravaba la situación de rendimientos decrecientes de sus establecimientos. En buena medida, y así lo han expuesto numerosos autores, la extracción de valor turístico en un espacio se parecería más a una actividad minera que a una industrial propiamente dicha. Una vez se iban agotando las minas turísticas, el capital turístico procedía a colonizar nuevos espacios, dejando tras de sí zonas agotadas. Ante esa situación de degradación de las llamadas zonas turísticas “maduras”, Exceltur lanzó la idea de poner en marcha Proyectos de Reconversión Integral de Destinos Turísticos (PRIDET) a largo plazo, que podrían ser definidos como “planes renove turísticos” (Cebrián, 2004b; Deloitte-Exceltur, 2005).

Entre los motivos por los que se pedía la reconversión turística integral, según Exceltur, estaba la sobreoferta hotelera que se estimaba que era en torno al 10% y el 15% de las camas hoteleras (Pérez, 2004b). Una sobreoferta que José Luís Zoreda, de Exceltur, justificaba diciendo que, “hemos construido lo que nos han pedido los operadores, para que ellos vendiesen el producto que querían, y a esto le hemos sacado un margen. Pero no hemos decidido el producto, ni hemos controlado el destino ni conocido al cliente final. Aquellas fueron las vulnerabilidades del sector” (Cebrián 2004c: 5). Las patronal turística reclamaba al Estado que le fuera a echar una mano, así como había ocurrido con otros sectores industriales, como por ejemplo el del automóvil. Así, denunciaban que mientras que otras actividades económicas habían recibido financiación pública, especialmente a través de fondos de la UE, las zonas turísticas (y las actividades turísticas) habían quedado, decían, al margen, por lo que demandaban financiación pública, con figuras de gestión público-privada, para la recuperación de las zonas turísticas (Cebrián, 2004c).

El Secretario General de Turismo, Raimon Martínez Fraile (2004-2007), respondía a las demandas de Exceltur, diciendo que “lo que no vale es que un empresario que tiene superamortizadas sus inversiones en este país y que al mismo tiempo está invirtiendo en otro al que lleva a los clientes, entonces venga a las administraciones públicas a pedir ayuda para llenar su planta hotelera aquí” (Cebrián 2004c: 8). Después de esas palabras, el Gobierno lanzó en junio de 2005 un plan integral para impulsar el turismo, el FOMIT (Fondo de Modernización de las Infraestructuras Turísticas), con una línea de créditos blandos de 107 millones de euros a través del

ICO (Instituto de Crédito Oficial) dirigidos a administraciones locales y al sector privado; se creó el Consejo Español del Turismo formado por 54 miembros (Gobierno Central, Comunidades Autónomas, Ayuntamientos y sector privado) para asesorar las políticas turísticas; Turespaña se convirtió en Dirección General para incrementar las tareas de promoción turística en el exterior; se destinaron 6,8 millones de euros para planes de dinamización turística en Murcia, Tarragona, Teruel, Almería, Málaga, Zaragoza, Asturias, Baleares y Cantabria; y se invirtieron 304 millones de euros en la empresa Paradores de Turismo (Gómez-Blázquez, 2005f).

Las exigencias del capital turístico expresadas en el Consejo Español de Turismo fueron trasladadas posteriormente en el Plan del Turismo Español Horizonte 2020. El plan aprobado a finales del 2007, cuando ya se oían rugir los motores de la crisis económica, recogía como elemento central del plan los proyectos de reconversión de zonas turísticas. Al estallar ya de lleno la crisis, ante el colapso del sector de la construcción como contenedor de trabajo y del sector inmobiliario como eje de la acumulación, el Gobierno empezó a activar políticas procíclicas, un keynesianismo dirigido fundamentalmente a asistir al sector de la construcción con nuevos proyectos de obra pública (López y Rodríguez, 2010). En el discurso oficial se asentó la retórica que el turismo era uno de los sectores estratégicos para salir de la crisis, con lo que coincidió por un lado las políticas procíclicas estimulando la obra pública con un nuevo giro emprendedor proturístico. Ello favoreció que las inversiones públicas en esos años de expansión del gasto público se dirigieran a zonas turísticas, tal como los lobbies turísticos reclamaban (Vera y Baños, 2010).

El capital hotelero español en el primer quinquenio del siglo XXI se encontraba en una situación de cambios profundos y recomposición. El propio empresariado turístico tradicional, principalmente el hotelero, iba lanzando señales de humo avisando de su crisis. Mientras que por un lado, demandaban poder convertir la planta hotelera (ya amortizada) en viviendas o condohoteles y, así, poder participar de la “fiesta” inmobiliaria y del turismo residencial; por el otro, las grandes cadenas hoteleras se deshacían de parte de sus propiedades inmuebles en territorio español para financiar su expansión internacional (Robledo, 2006a). Paralelamente, se producían cambios en la propiedad de los inmuebles hoteleros, un proceso de compraventa que superó los mil millones de euros en 2002 (6.400 habitaciones), aumentando a 1.320

millones de euros en 2005 (14.400 habitaciones). Así, por ejemplo, Medgroup compró La Manga Club Resort de 372 habitaciones a Grupo P&O por 146 millones de euros o el Grupo Marsans compró el 50% de Hotetur a MYTRAVEL, con un total de 6.269 habitaciones por 29 millones de euros. La diferencia entre el volumen de ventas en euros y en habitaciones entre 2002 y 2005, que con tan solo 230 mil euros de diferencia se compran 8.000 habitaciones más el 2005, responde a que ese año la mayor parte de las compraventas se realizaron entre socios de un mismo grupo (Merino, 2005).

También se debe anotar el hecho de que la inversión hotelera en España empezó a dejar de ser relativamente interesante para el capital transnacional extranjero. Así, por ejemplo, la cadena británica Acorn, propiedad de la familia Lewis, que entró en las Islas Baleares en 1970, puso a la venta toda la planta hotelera que tenía en el Estado, concentrada en Baleares, ya que pretendían dirigir sus capitales a localizaciones que les ofreciesen mayores rentabilidades como el Mar Rojo, el Caribe o Europa del Este. También, la francesa Club Med se desprendió de todos sus hoteles, con la excepción del gaditano “Club Med Puerto de Santa María” (Robledo, 2006a). No obstante, esa tendencia presentaba alguna contradicción, ya que por ejemplo André Martínez, Director General de Accor, una de las mayores cadenas hoteleras del mundo, sostenía que pretendían invertir 150 millones de euros y duplicar su flota hotelera en el España, con el fin de llegar a los 100 establecimientos (Cebrián, 2005).

5.2.6.

LA “PRODUCCIÓN” DE LAS “FACTORÍAS” TURÍSTICAS: LA OCUPACIÓN DEL ALOJAMIENTO TURÍSTICO EN ESPAÑA

Así como en las fábricas del calzado se fabrican zapatos, en las fabricas turísticas se fabrican pernoctaciones. Esos son los principales productos surgidos del aparato industrial turístico, aunque evidentemente no el único. Por consiguiente, más allá de las medidas monetarias, resulta interesante ver lo que ocurre con esas pernoctaciones para poder también intuir o determinar dónde se ubican las principales tensiones

y contradicciones del capital turístico, y por consiguiente donde se sitúan, o situarán, los principales conflictos sociales relacionados con el capital turístico.

A principios del siglo XXI, el número de turistas en el llamado alojamiento reglado mostró una tendencia creciente, pasando de 76 millones en 2001 a 102 millones en 2007, un incremento del 34,13%. Pero el total de los turistas (internacionales y nacionales) habían pasado de 172 millones a 205 millones en esos años, con lo que el capital turístico de la oferta reglada tan solo conseguía capturar algo menos del 50% de los flujos turísticos (tabla 29). Mientras tanto, las pernoctaciones totales habían aumentado un 23,7%, llegando a 1.188 millones el 2007, estancadas en mil millones de pernoctaciones. Sin embargo, al preguntarnos qué ha ocurrido, se observa como la captura de las pernoctaciones en las redes de la oferta tradicional iba disminuyendo, pasando entre el 2001 y el 2007 del 36,3% de todas las pernoctaciones al 32,1%. Es decir, al capital del alojamiento turístico reglado se le escapaban prácticamente dos terceras partes del negocio turístico. De esta manera, en esos años la batalla intercapitalista, fundamentalmente entre el capital turístico reglado y el capital turístico-inmobiliario, se libraba en el campo de batalla para conseguir no solamente hacerse con el mayor número de turistas alojados, sino sobre todo hacerse con el control e incrementar las noches que los clientes turísticos pasarían en los establecimientos.

A lo largo de estos años, las pernoctaciones en la oferta “tradicional” pasó de 348,59 millones en 2001 a 381,63 millones en 2005, pero al ir asociadas al aumento del número de turistas, ello suponía una disminución de las pernoctaciones por turista que pasaba de 4,5 noches de media en 2001 a 3,74 noches el 2007. Esa reducción de las estancias medias venía dada, entre otros, por el creciente aumento de los viajes, en parte debido a la explosión de las compañías de bajo coste, la adopción de nuevas estrategias de captación de turistas con nuevos productos como por ejemplo el “todo incluido” u ofertas de fin de semana, además de la creciente presencia de turistas españoles que hacían cada vez más escapadas cortas, en parte debido al todavía tirón de la “fiesta del ladrillo”, vía efecto riqueza.

Así pues, hay que señalar la creciente relevancia que fue adquiriendo el turismo español en las cuentas turísticas, pasando de aportar 39,78 millones de turistas a la

“fábrica turística” española el 2001 a 58,1 millones en 2007, con un incremento del 46% y representando algo más de la mitad de los turistas en el alojamiento tradicional. Mientras tanto, el turismo extranjero que siguió aumentando hasta alcanzar los 44 millones el 2007, un 21% más que el 2001. No obstante, el empleo de las “fábricas turísticas” se contabiliza por las noches que pasan allí sus clientes y en este sentido, los extranjeros pasaban estancias algo más largas que los españoles, y por tanto el 2007 el 59% de las pernoctaciones eran de extranjeros. De todas maneras, las noches que pasaban los españoles se dispararon notablemente, pasando del 33,4% al 41% (tabla 29).

En cuanto a la distribución de los turistas según el tipo de alojamiento, el hotelero era absolutamente predominante, suponiendo de media el 80% de todos los turistas que acuden a la planta de alojamiento tradicional (hotel, apartamentos, turismo rural, campamentos) y en torno al 70% de las pernoctaciones. Los turistas y las pernoctaciones en hoteles aumentaron notablemente, alcanzando los 84,42 millones de turistas y 271,69 millones de pernoctaciones el 2007. En este caso, también resulta importante señalar que más del 50% de los turistas y del 40% de las pernoctaciones correspondían a los turistas españoles. El resto de modalidades de alojamiento turístico se encontraban a mucha distancia del peso que representaba la hotelera. En cualquier caso, la modalidad que presenta una mayor relevancia en cuanto a número de turistas y pernoctaciones fue la de los apartamentos. Sin embargo, entre 2001 y 2007, el número de turistas en apartamentos pasó disminuyó levemente desde 8,98 millones en 2001 a 8,61 millones en 2007. Los apartamentos turísticos serían los que recibirían más duramente los golpes de la competencia del turismo residencial, que muy a menudo se realizaba en apartamentos idénticos, pero más baratos al funcionar clandestinamente. Cabe advertir que en más de una ocasión los apartamentos turísticos clandestinos eran propiedad de los mismos empresarios turísticos que tenían una parte legal de su negocio y la otra no. En el caso de los apartamentos se profundiza la disminución de los turistas y pernoctaciones de extranjeros, mientras que los españoles salvaron en cierta manera el colapso de esta modalidad turística. De esta manera, los españoles utilizaban los hoteles durante “fin de semana” largos, mientras que a los apartamentos se acudía para pasar vacaciones más prolongadas.

Finalmente, el número de turistas en campamentos turísticos se situaba en torno a los seis millones y las pernoctaciones alcanzaban los 14,49 millones el 2007, distribuyéndose entre dos terceras partes correspondientes a españoles y una tercera a extranjeros. Mientras que el turismo rural que aumentó considerablemente, pasando de 1,2 millones de turistas el 2001 a 2,65 millones el 2007, dominado absolutamente por los españoles que representaban el 90% de los turistas. A pesar del escaso peso del turismo rural en el conjunto de las diferentes modalidades, hay que señalar que se trata de una estrategia turística cualitativamente relevante ya que a través de ella, el capital turístico penetra en nuevos espacios que hasta entonces habían permanecido, en cierta manera, fuera de las redes de producción turística. A través de este turismo rural se insertan otras actividades y lógicas de acumulación que sustituyen la obtención de rentas agrícolas del suelo por la extracción de rentas turístico-inmobiliarias mediante la residencialización del campo, lo que a su vez implica una radical transformación de las relaciones sociales (Jurdao, 1992a).

A grandes rasgos, se puede comprobar cómo los turistas españoles han ido al alza durante los años de bonanza económica y aparentemente son los que sostienen en buena parte la estructura empresarial del sector del alojamiento turístico. Los turistas españoles presentan unas pautas diferentes según el tipo de alojamiento, con preferencia en las salidas cortas –como por ejemplo las de fin de semana– por los hoteles y los establecimientos de turismo rural, mientras que en las vacaciones de mayor duración, los turistas se decantan por el apartamento (y en menor medida por el campamento)¹². En el caso de los turistas extranjeros, con clara tendencia a la baja por algunos de los motivos ya apuntados, la preferencia era por los establecimientos hoteleros donde estaban de media casi una semana, o los apartamentos donde se alojan cerca de diez días. Ante el estallido de la crisis y con los efectos de esta sobre las clases medias españolas, que habían ampliado su poder adquisitivo y de endeudamiento a lo largo del largo ciclo inmobiliario, se corría el riesgo que la industria turística española acabase viéndose arrastrada por el paulatino desmantelamiento del llamado Estado del Bienestar y el deterioro del poder adquisitivo de las clases medias.

12 La estancia en el hotel resulta –según el momento del año, la categoría del hotel y el lugar– más caro que un apartamento, sobre todo cuando se trata de una familia; sin embargo para estancias de corta duración, ir a un hotel podría compensar en comodidad, e incluso equipararse en precio. Así pues, no es extraño que las pernoctaciones de los españoles sean más largas en el caso de los apartamentos.

Tabla 29

**Turistas (millones), pernoctaciones (millones) y estancia media (noches)
por tipo de alojamiento turístico reglado, 2001-2007**

Total oferta alojamiento turístico	2001	2007
Turistas españoles	39,78	58,10
Pernoctaciones españoles	116,55	156,63
Estancia media españoles (noches)	2,93	2,70
Turistas extranjeros	36,38	44,03
Pernoctaciones extranjeros	232,04	225,00
Estancia media extranjeros (noches)	6,38	5,11
Total Turistas	76,15	102,14
Total pernoctaciones	348,59	381,63
Estancia media (noches)	4,58	3,74
Hoteles	2001	2007
Turistas españoles	32,89	48,64
Pernoctaciones españoles	85,26	116,60
Estancia media españoles (noches)	2,59	2,40
Turistas extranjeros	27,01	35,78
Pernoctaciones extranjeros	143,42	155,09
Estancia media extranjeros (noches)	4,00	4,33
Total Turistas	59,90	84,42
Total pernoctaciones	228,68	271,69
Estancia media (noches)	3,82	3,22
Apartamentos	2001	2007
Turistas españoles	1,69	2,73
Pernoctaciones españoles	11,34	16,56
Estancia media españoles (noches)	6,71	6,06
Turistas extranjeros	7,29	5,88
Pernoctaciones extranjeros	74,3	54,11
Estancia media extranjeros (noches)	10,2	9,21
Total Turistas	8,98	8,61
Total pernoctaciones	85,65	70,67
Estancia media (noches)	9,54	8,21
Campamentos	2001	2007
Turistas españoles	4,10	4,35
Pernoctaciones españoles	16,88	16,84
Estancia media españoles (noches)	4,11	3,87
Turistas extranjeros	1,95	2,11
Pernoctaciones extranjeros	13,72	14,49
Estancia media extranjeros (noches)	7,02	6,87
Total Turistas	6,06	6,46
Total pernoctaciones	30,60	31,33
Estancia media (noches)	5,05	4,85

Turismo Rural	2001	2007
Turistas españoles	1,09	2,38
Pernoctaciones españoles	3,07	6,64
Estancia media españoles (noches)	2,82	2,79
Turistas extranjeros	0,12	0,26
Pernoctaciones extranjeros	0,59	1,30
Estancia media extranjeros (noches)	4,78	4,95
Total Turistas	1,21	2,65
Total pernoctaciones	3,66	7,94
Estancia media (noches)	3,02	3,00

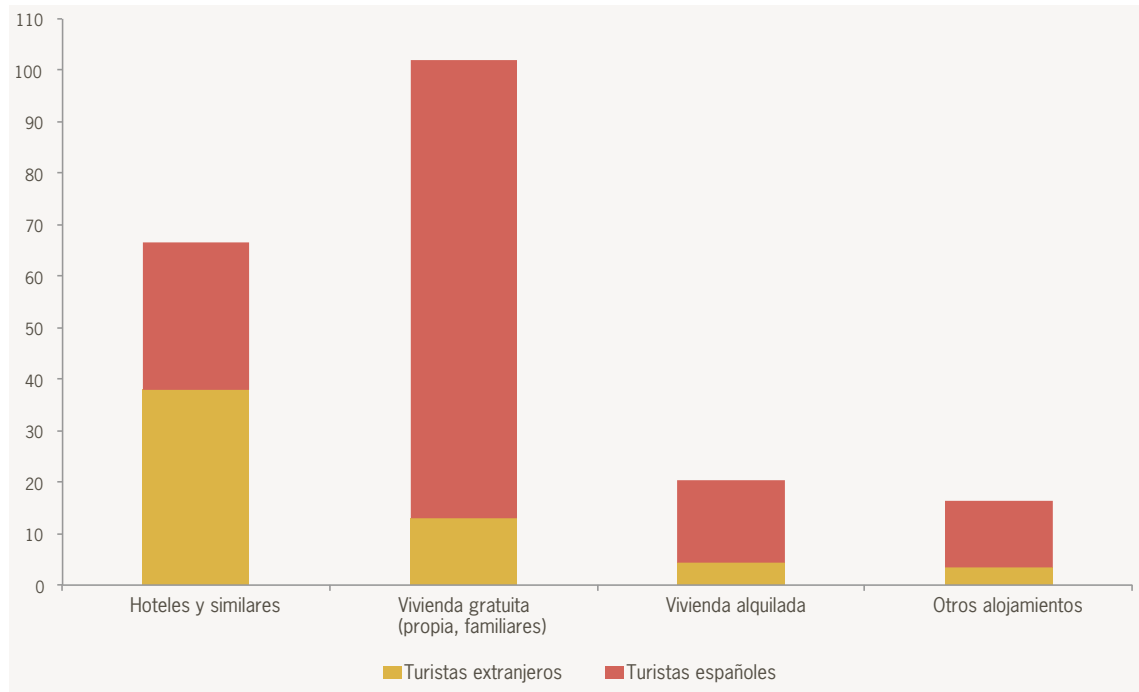
Fuente: elaboración propia a partir de la y [Encuesta de Ocupación en Alojamientos Turísticos del INE](#) (Hoteles, Apartamentos Turísticos, Campings y Turismo Rural).

El régimen de acumulación flexible se expresa en materia turística con la consolidación de formas flexibles de acumulación del capital, que se traduce por ejemplo con la fragmentación de las estructuras empresariales (empresa-red), pero también con la profundización del proceso de mercantilización (turística). En este sentido, como se ha mencionado anteriormente y tras la entrada en la UE, se trascienden progresivamente aquellas modalidades definidas como “tradicionales”. El denominado turismo residencial (no tradicional o no reglado) ha sido una de las nuevas fórmulas de producción turística que mejor se ha adaptado a las nuevas “exigencias” del marco del capitalismo financiero global, y las fronteras entre turista-inversor-residente cada vez son más borrosas.

En año 2007 el capital turístico reglado conseguía atrapar en su sistema productivo un 40% del total de los 205,9 millones de turistas o viajeros, por lo que uno de los objetivos prioritarios por parte del capital turístico era hacerse con el 60% restante. Como se ya se ha comentado, el sistema turístico español, a pesar de ser una de las principales potencias mundiales del turismo internacional, se alimentaba fundamentalmente de turistas españoles, representando el 71,26% de los turistas/viajeros. Resulta notorio que mientras que 29,3% de los turistas extranjeros se alojaban en viviendas, en el caso de los españoles esa proporción se elevaba al 71,7%. Hay que advertir que una buena parte de esos turistas que se alojan en viviendas particulares alimentarían el segmento del turismo residencial, y más concretamente los 20,5 millones de personas que acudían a viviendas alquiladas (gráfico 24). Al

analizar la producción de estancias se puede comprobar el peso similar del turismo extranjero y del español, con el 45,4% y 55,6% de las pernoctaciones respectivamente, concentrándose el 60% de las pernoctaciones en el segmento residencial (gráfico 25).

Gráfico 24

Turistas según tipo de alojamiento, 2007 (millones)

Fuente: elaboración propia a partir de IET (Instituto de Estudios Turísticos): [FAMILITUR](#), [FRONTUR](#) y [EGATUR](#).

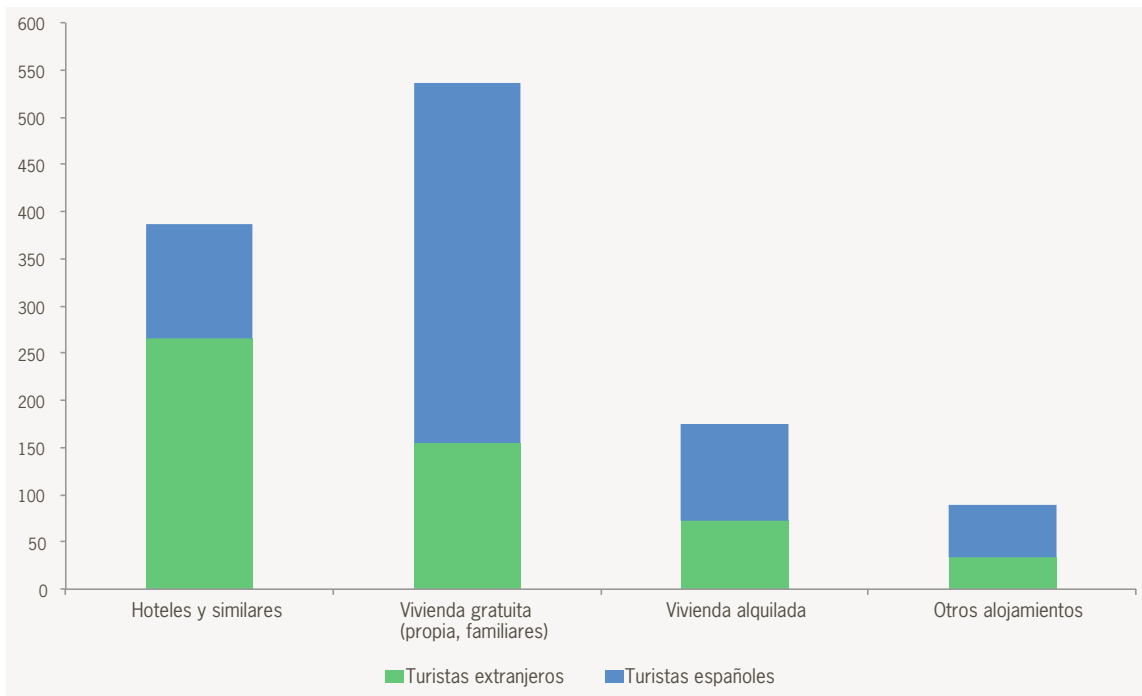
La situación gestada a lo largo de la década de los 1990, ya analizada y apuntada por Francisco Jurdao (1990, 1992b) para el caso de Mijas (Málaga) a principios de los 1990, ha generado un conflicto intercapitalista que ha trascendido la esfera de los despachos para introducirse en el debate social y político. Este debate viene de atrás en el mundo académico¹³, como entre los movimientos sociales que denunciaron la estrecha vinculación del turismo residencial con el *tsunami urbanizador* y el desplazamiento social que suponía la “fiebre del oro inmobiliario”, especialmente en las

13 Véase el monográfico de turismo residencial que aparece en el número 155-156 del 2003 de la revista *Estudios Turísticos* y el libro monográfico editado por Tomás Mazón y Antonio Aledo (2005), *Turismo residencial y cambio social*.

zonas más afectadas por la rápida transformación socioespacial de la mano de ese tipo de turismo. El lobby turístico Exceltur, en el que se encuentran representados los intereses, entre otros, de las grandes cadenas hoteleras, encabezó una “cruzada” contra el turismo residencial que se puso de manifiesto en el informe sobre los impactos de los diferentes modelos de desarrollo turístico (Deloitte-Exceltur, 2005)¹⁴.

Gráfico 25

Pernoctaciones turísticas según tipo de alojamiento, 2007 (millones)



Fuente: elaboración propia a partir de IET (Instituto de Estudios Turísticos): [FAMILITUR](#), [FRONTUR](#) y [EGATUR](#).

No obstante, cabe advertir que esa cruzada, además de ser un claro ejemplo de conflicto de intereses entre diferentes divisiones del capital, también era un claro ejercicio de fuerza en el que se intentaba redefinir las reglas del juego para conseguir atrapar una mayor porción del producto turístico dentro de las redes del empresariado hotelero fundamentalmente. De esta manera, detrás de esas dinámicas se podía entrever una nueva ronda de acumulación por desposesión en el sentido de intentar

14 Este estudio se realizó para el litoral mediterráneo de la península ibérica y los archipiélagos de Canarias y Baleares, abrazando una muestra de 26 municipios.

presionar para que se regulasen todas las formas de viaje, incluidos las formas que no discurrían estrictamente por el sistema turístico capitalista, como por ejemplo las visitas a amigos, familiares, intercambio (p.ej. home for home), etc. Esa regulación debía tener por objetivo establecer las condiciones para que finalmente un mayor número de pernoctaciones acabasen capturadas por las redes del capital hotelero. Para ello, los empresarios también demandaban una mayor flexibilidad en el manejo de sus instalaciones y la posibilidad de introducir nuevas modalidades de producción turística que pudieran atrapar esos turistas que se les escapaban.

En este sentido, a partir del 2005, Exceltur desplegó una gran campaña mediática, que era recogida en prácticamente todos los medios de comunicación (p.ej. revista *Hosteltur* núm. 146, de abril de 2006), y en la voz de su vicepresidente (José Luís Zoreda) y presidente (Simón Pedro Barceló), que lanzaban duras críticas contra la devastación del litoral por parte del urbanismo salvaje. Un urbanismo salvaje que vinculaban al *tsunami urbanizador*, pero no a las huellas territoriales de sus infraestructuras. El informe Deloitte-Exceltur (2005) aporta ciertos párrafos que se podrían calificar de inéditos en boca de los grandes monstruos empresariales, y casi parecen más propios de investigadores independientes críticos. Así, se podía leer como: “los modelos de desarrollo y gestión turística de múltiples destinos del litoral mediterráneo y las islas se han basado en las últimas décadas en estrategias de desarrollo que han priorizado el crecimiento por volumen para aprovechar las economías de escala de una continua expansión de plazas de alojamiento que, sin que estuviese planificado en su origen, ha acabado generando en muchas zonas espacios lúdicos de características cada vez más urbanas, densificados y estandarizados, que comienzan a superar la capacidad de carga del territorio y a entrar en contradicción con las nuevas tendencias de una demanda turística cada día más exigente a cualquier nivel y con mayores opciones donde elegir. La situación en los destinos analizados del litoral mediterráneo peninsular y las islas revela un balance desfavorable y muy revelador en términos de grado de ocupación del territorio y de su presión humana” (Deloitte-Exceltur, 2005: 14).

Uno de los aspectos destacables surgidos a raíz de la situación expuesta fue que se generó una importante cantidad de información al respecto, y en concreto el ya mencionado estudio realizado por Deloitte-Exceltur (2005), en el que se comparan

diferentes dimensiones entre el turismo reglado y el turismo residencial. Según ese estudio el turismo reglado presentaba un mejor comportamiento que el no residencial en las variables expuestas (tabla 30). Así por ejemplo: el flujo de ocupación media de una plaza reglada era 3 veces superior al de una residencial; el gasto turístico diario era 2,5 veces superior que la residencial; los ingresos anuales por plaza fueron 7,2 veces superiores a los del turismo residencial; el VAB anual por plaza turística reglada era 10,59 veces superior al residencial; los ingresos fiscales por plaza fueron 2,7 veces superiores en el turismo reglado; el turismo reglado generaba 9,7 veces más puestos de trabajo por cada 1.000 plazas que el residencial. Por otro lado, el turismo reglado requería 1,8 veces menos recursos hídricos y 1,89 veces menos electricidad, a la vez que generaba 1,89 veces menos residuos sólidos urbanos y emisiones de CO₂. Estos resultados no nos indican que la industria hotelera o el turismo reglado sean sostenibles en términos ecológicos y/o equitativos en términos económicos, fiscales o sociolaborales, sino que todas las dimensiones expuestas presentan un mejor comportamiento en el caso del turismo reglado respecto del turismo residencial.

Tabla 30

Pernoctaciones turísticas según tipo de alojamiento, 2007 (millones)

	Turismo reglado	Turismo residencial no-reglado
Ocupación media	144 noches/plaza	48 noches/plaza
Gasto total	87,12 euros/turista/día	33,7 euros/turista/día
Ingresos	9.700 euros/plaza/año	1.341 euros/plaza/año
VAB	13.634 euros/plaza/año	1.287 euros/plaza/año
Ingresos fiscales	8.468 millones de euros	3.132 millones de euros
Empleos	176 empleos/año/1.000 plazas	18 empleos/año/1.000 plazas
Requerimientos hídricos	30,9 Hm ³ /año	58,7 Hm ³ /año
Electricidad	1.449 millones kWh/año	2.749 millones kWh/año
Residuos (RSU)	228.980 Tm/año	434.402 Tm/año
Emisiones CO ₂	494.711 Tm/año	938.524 Tm/año

Fuente: elaboración propia a partir de Deloitte-Excelltur (2005).

El conflicto intercapitalista entre el sector turístico-inmobiliario y el turístico-hotelerero, a pesar de utilizar la retórica de la destrucción territorial que conlleva la nueva modalidad estrella española, tenía mucho que ver, por un lado, con la desigual presión fiscal entre una y otra; y, por otro, con la caída de los márgenes de beneficio por parte del negocio hotelero. La tendencia experimentada a principios del siglo

XXI encendió las alarmas del empresariado hotelero que veía como el “pastel” del negocio turístico debía repartirse entre un mayor (y diferente) abanico de colectivos, haciendo que, en consecuencia, los ingresos hoteleros disminuyeran (en términos absolutos y relativos). Así, entre 2001 y 2003 el beneficio bruto de los hoteles españoles pasó de 12.698,38 euros por habitación a 10.809,22 euros. Ante esa situación, una de las respuestas del empresariado hotelero fue la de disminuir la fuerza de trabajo por habitación que pasó en el mismo periodo de 0,53 trabajadores/habitación en 2001 a 0,44 trabajadores/habitación en 2003 (Salvador, 2004).

Se traslada así, en un claro ejercicio de flexibilidad y precarización, los costes de las estrategias competitivas entre los dos grandes modelos turísticos al factor trabajo. El aumento de la flexibilidad y la precariedad del trabajo en el sector de la hostelería se reflejaba también en el hecho de que ya en el año 1999 la mayor parte de los contratos realizados por las ETT (Empresas de Trabajo Temporal) fueran en ese sector. En concreto, el 1996 se realizaron 124.293 contratos en hostelería (15,44% del total) que ascendieron a 477.157 el 2006 (18,9%), lo que la sitúa como la principal actividad con contratos por medio de ETT. Estas empresas de mercadeo y explotación del trabajo están dominadas por corporaciones transnacionales como por ejemplo: *Adecco* del grupo franco-suizo *Horecca Staffing Services*, la estadounidense *Manpower*, o las holandesas *Randstad* y *Start People*. Muchas ETT tienen divisiones específicas en el sector de la hostelería, que “venden” mayoritariamente trabajadores poco cualificados (p.ej. camareros, limpieza de habitaciones, ayudantes de cocina, etc.). También, hay ETT de pequeñas dimensiones que por su localización en regiones turísticas desarrollan su actividad casi íntegramente dentro de la rama de la hostelería, como es el caso de *Mallorca Empleo* (Robledo, 2000; Pastor, 2007). Como se ha dicho anteriormente, la adopción del “todo incluido” se fue imponiendo gradualmente como una de las principales estrategias del capital hotelero para adaptarse a los nuevos tiempos de encarecimiento del “producto turístico español”, a raíz de la adopción del euro y la creciente competitividad interior y exterior.

Entre el 2000 y el 2007 el PIB del turismo español, según las cuentas satélite del turismo realizadas por el INE, pasó de 73.030 millones de euros constantes 2000 en el año 2000 a 85.958 millones de euros constantes 2000 en el 2007. El incremento del PIB turístico del 18% era prácticamente idéntico al incremento del número de

turistas en esos años (19,5%). La locomotora turística, siguiendo los datos del PIB turístico, disminuyó levemente su peso dentro del conjunto de la economía española, pasando de representar el 11,6% en el 2000 al 10,8% en 2007. En esos mismos años el empleo turístico pasó de 1,93 millones de empleos a 2,83 millones. A pesar de ese aumento de los puestos de trabajo, hay que advertir que a lo largo de esos años el salario medio anual en la hostelería, según los datos de la Encuesta de la Estructura Salarial del INE, disminuyó desde 11.053 euros constantes 2000 en el año 2000 a 10.598 euros constantes 2000 en el 2007. Por tanto, se daba la curiosa situación de incremento de los ingresos turísticos, incremento de los turistas y reducción de salarios. En términos empresariales se diría que aumentaba la productividad del trabajo, pero más bien lo que se efectuaba era fundamentalmente un ajuste que recaía fundamentalmente sobre los trabajadores.

5.3.

LA IMPORTANCIA DEL TURISMO EN LA BALANZA DE PAGOS. LOS TURISTAS COMO MEDIO PARA APUNTALAR UNA BALANZA COMERCIAL CADA VEZ MÁS DEFICITARIA

La irrupción del turismo en la España franquista, pese a suponer la entrada de pautas socioculturales que supuestamente eran poco coherentes con el régimen fascista, debía servir de palanca para la “modernización” económica española, es decir, la instauración del nuevo empuje del capitalismo español. La creación del espacio turístico español resultaba bastante atractivo –a pesar del inconveniente de un régimen totalitario– para el capital turístico europeo que lo veían como un territorio exótico, cercano gracias a las innovaciones del transporte aéreo, y sobre todo a causa de que era un destino muy barato y donde las inversiones extranjeras eran recibidas con los brazos abiertos (y con escasas restricciones).

Louis Turner y John Ash exponen como “a finales de los años cuarenta, España había iniciado su proceso de industrialización, si bien disponía de muy escasas divisas para llevar a cabo las importaciones pertinentes. Las divisas con que contaba procedían en conjunto de los productos agrarios y siderometalúrgicos, muy sujetos

a las fluctuaciones del mercado. Acto seguido apareció el turismo, la industria salvadora de la balanza de pagos española. Una publicación periódica española resumía la situación de la siguiente forma: “Así como en años anteriores la economía europea se pudo salvar gracias a los 16.000 millones de dólares del Plan Marshall, la economía española se pudo salvar gracias al turismo. El turismo ha traído 11.000 millones de dólares a España; exactamente la misma cantidad que se ha invertido en equipamiento industrial” (1991: 170). En la misma línea se postulaba Funes Robert –economista español– quien declaraba que “es el turismo –al ser nuestro más firme fiel a la balanza de pagos–, el que evita que la inflación sea más peligrosa. El turismo es la clave del desarrollo español. España ha invertido ella sola, en la década de los 1960, diez mil millones de dólares, gracias precisamente al turismo, imprevisible en los planes de relanzamiento económico a partir de la llamada estabilización. El turismo ha partido la historia económica de España, que se divide ahora en: antes del turismo y después del turismo. Las posibilidades límites del desarrollo español están en función de las posibilidades límites del desarrollo turístico. Hasta donde llegue el turismo, llegará el desarrollo” (Funes Robert, citado en Cals, 1974: 95).

La mayor parte de los defensores de la implantación del turismo internacional sostienen que una de las principales ventajas del desarrollo turístico internacional radica en las divisas que el sector genera (Baretje, 1982). Determinar el impacto real en término de divisas dependerá del indicador utilizado para su cálculo. En la mayoría de estudios se considera la partida de “turismo y viajes” de la Balanza por Cuenta Corriente. Lo relevante, sin embargo, apunta Baretje (1982), sería llegar a evaluar el contenido real de las importaciones turísticas, separando el porcentaje del total de entradas que no son retenidas en el destino, sino que retornan al extranjero en forma de pago de diferentes factores. Esto es debido a que del total de entradas generadas por el turismo internacional hay una parte que retorna al país de origen, como consecuencia, entre otras cosas, de las importaciones de bienes y servicios que sirven para satisfacer las mismas exigencias de los turistas. En nuestro entorno, a pesar de la importancia estructural del turismo internacional, todavía quedan por hacer estos análisis, lo que en la literatura anglosajona se conocen como *tourist leakages*. Sin embargo, no es de extrañar que la mayoría de las contabilidades que puedan cuestionar el *status quo* turístico no se hayan llevado a cabo y muy probablemente ninguna

institución académica se encargará de realizar ya que su papel fundamental ha sido el de legitimar las múltiples facetas y dinámicas del propio capital.

A continuación se intentarán apuntar algunas observaciones al respecto de la contribución del turismo a la expansión de la economía española y su función equilibradora en la Balanza por Cuenta Corriente. Llama la atención el hecho de que, durante los momentos del primer boom del turismo de masas, la balanza turística permitía cubrir en gran medida el déficit comercial español que recurría a la importación de gran cantidad de materiales (materias primas y bienes de equipo) para impulsar su industrialización (gráfica 21). Así, las 107 mil millones de pesetas turísticas de 1970 cubrían en un 81,85% el déficit comercial de ese mismo año. A partir de la década de los 1970, sin embargo, el déficit comercial se fue disparando, en parte debido a los precios crecientes del petróleo, y la capacidad que presentaba el turismo para equilibrar estos desajustes era cada vez más limitada. Este hecho estuvo marcado por el cambio de las reglas de juego económico global y la crisis estructural de los 1970. La crisis del petróleo se tradujo en una merma del número de turistas, y por tanto de sus ingresos, al tiempo que las importaciones se encarecían. Sin embargo, una vez retomada la senda del crecimiento, a lo largo de los 1980, el saldo turístico se cuadruplicó, pasando de un valor equivalente a 2.474 millones de euros el 1980 a 9.357 millones el 1989, y a lo largo de esos años la balanza turística cubrió el 96% del déficit comercial. La industria de los turistas volvía a cubrir sus funciones en la balanza por cuenta corriente, aportando divisas y salvando la delicada situación comercial de España respecto del exterior.

No obstante, la adopción de la política monetaria dirigida a la adopción del euro, tuvo contrapartidas negativas por lo que hace al papel del turismo como equilibrador, ya que España dejaba de ser tan barata. En los primeros años 1990, la balanza comercial se disparó hasta alcanzar los 18.000 millones de euros en tres años consecutivos, desde 1990 al 1992. El final de las “fiestas del 1992” y la política de ajuste, con sucesivas devaluaciones de la peseta, repercutieron en la disminución de la balanza comercial. La década de los 1990 estuvo marcada por un nuevo impulso del capitalismo mundial y la expansión de las tasas de crecimiento. En este contexto, el capitalismo español, ya reconvertido y adaptado a las exigencias del régimen de acumulación financiero que propulsaban las instituciones europeas, experimentó

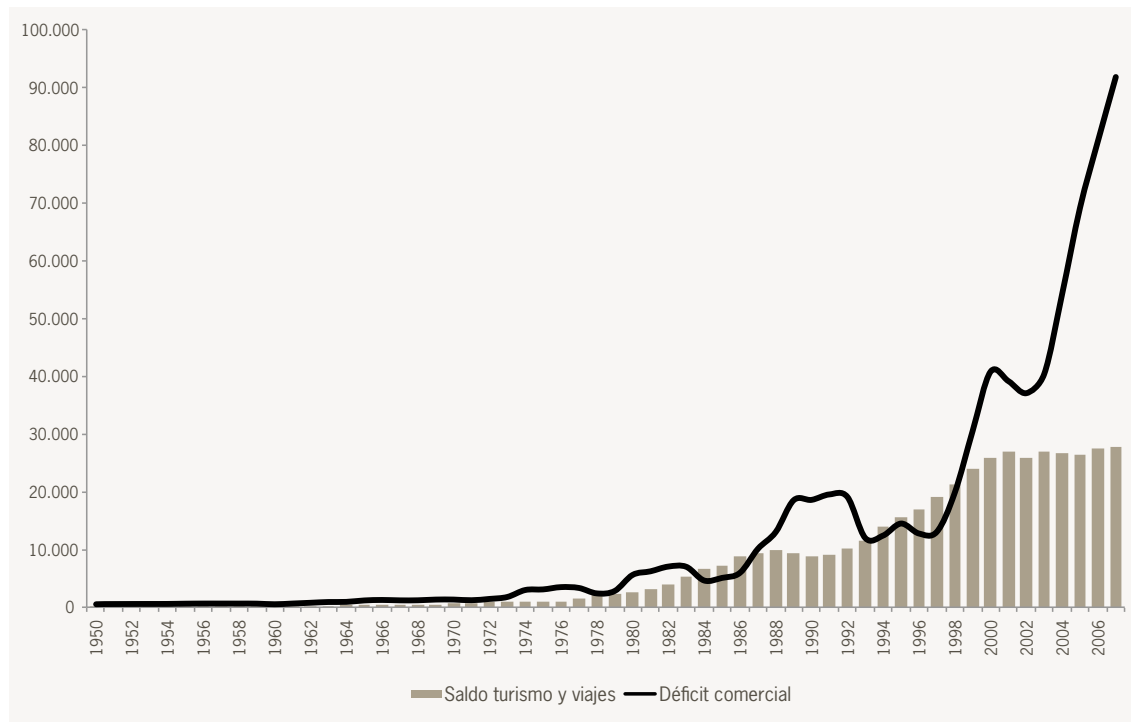
tras la crisis de los principios de los 1990 una espectacular expansión. Y antes de la entrada en vigor del euro las divisas turísticas recobraron su papel como equilibradoras de la balanza comercial. Así, entre 1993 y 1998, el saldo de turístico solamente servía para cubrir el total de la balanza comercial. Los ingresos netos por turismo pasaron de 11.478 millones de euros en 1993 a 21.361 millones el 1998.

A partir de la entrada en vigor del euro el saldo de turismo prácticamente se estancó entre los 25.000 y los 26.000 millones de euros, mientras que el déficit comercial se disparaba constantemente, hasta alcanzar los 91.245 millones de euros el 2007. Por consiguiente, el saldo turístico quedaba cada vez más relegado de su papel equilibrador de la balanza comercial. Entre las razones del aumento del déficit comercial se encontraba el progresivo abandono de las actividades industriales y exportadoras de la economía española que eran sustituidas por importaciones del resto del mundo, además de la elevada dependencia de recursos como los energéticos. Por otro lado, el capitalismo español se iba concentrando cada vez más en las actividades asociadas a la “industria del ladrillo” por lo que al no exportarse las promociones inmobiliarias, lo que ocurría es que cada vez más la balanza de pagos se equilibraba mediante la balanza de capitales. Es decir, por un lado se importaban capitales para alimentar la industria inmobiliaria, y por otro se importaban los materiales que requería la voraz economía española (Carpintero, 2005; Murray y Blázquez, 2009).

En cambio, el estancamiento del saldo del turismo se debía también al hecho que una parte creciente de lo que se contabilizaba antes en dicha balanza, con la irrupción del turismo residencial, pasa a estar asociado a otras partidas, o bien no acaban de penetrar en el propio estado ya que por ejemplo el pago de los servicios de alojamiento a través de portales de internet podrían realizarse o bien en origen, o bien desviarse a otros espacios donde se ubicaban las empresas comercializadoras y en caso de realizarse los pagos en España, en muchas ocasiones se hacía *en negro*. Así pues, en los años 2000 se instauró una situación en que el saldo turístico tan solo cubría una porción del déficit comercial, hasta llegar a la situación extrema del 2007 en que la tasa de cobertura del déficit comercial fue del 30% (gráfico 26).

Gráfico 26

Comparación entre el déficit comercial y el saldo de turismo y viajes, 1950-2007 (millones de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de Tena (2005: 632-635) para los años 1950-1989; y la Balanza de Pagos – [Boletín Estadístico del Banco de España](#)– para los años 1990-2007.

Al expandir el análisis al conjunto de la balanza por cuenta corriente, a lo largo de los años del desarrollismo se pasó de una situación deficitaria (-6,8 mil millones de euros) en 1950 a una situación de superávit en 1970 (tabla 31). Ese superávit venía explicado fundamentalmente por los saldos positivos de la balanza de servicios turísticos, pero también por el envío de las remesas de los emigrantes españoles. Con la crisis de los 1970, la situación cambió radicalmente y a partir de mediados de los 1970 se empezó a expandir el déficit por cuenta corriente. Este déficit venía impulsado por los crecientes déficits tanto de la balanza comercial, como de la de rentas. Posteriormente, entre 1990 y 2007, la balanza por cuenta corriente ha sido crecientemente deficitaria, multiplicándose casi por diez, pasando de un déficit de 11.020 millones de euros en 1990 a uno de 105.378 millones de euros en 2007.

Los ingresos turísticos netos han ido teniendo progresivamente un menor peso en la cobertura del déficit comercial y las remesas de los emigrantes fueron perdiendo peso hasta llegar a la situación en que en el año 2003, por primera vez en la historia reciente española, las salidas de remesas de los trabajadores extranjeros en España eran superiores a las entradas. Ello respondía al hecho que a partir de mediados de los 1990 el espacio español –identificado con el europeo– se fue convirtiendo en un foco de atracción de población procedente del Sur Global, y ese papel atractor de población se reforzó notablemente en los años del boom inmobiliario. No obstante, a partir de la entrada del España en la UE, las transferencias de los emigrantes españoles fueron sustituidas progresivamente por las transferencias públicas provenientes de la UE a partir de 1986, pasando de 615 millones de euros en 1986 a 12.051 millones de euros en 2007. Carpintero concluye que “en definitiva, la caudalosa corriente de transferencias privadas procedentes de los emigrantes españoles en países europeos ha sido sustituida por otra corriente con el mismo origen geográfico, pero de distinta naturaleza institucional” (2005: 478).

Tabla 31

SalDOS de la Balanza por Cuenta Corriente de la economía española, 1950-2007 (millones de euros)

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2007
Balanza Comercial (Bienes)	-3,66	21	-787	-5.051	-17.810	-40.230	-91.246
Balanza Servicios	-0,13	92	629	2.779	7.260	21.030	23.076
Balanza del Turismo	3,37	89	644	2.474	8.710	25.990	27.701
Balanza de rentas	-3,43	-3	-89	-836	-2.160	-7.460	-30.142
Balanza de Transferencias	0,40	33	275	883	1.680	1.710	-7.067
Balanza de Remesas de trabajadores	0,40	21	275	885	1.060	2.280	-3.135
Balanza por Cuenta Corriente	-6,83	142	28	-2.225	-11.020	-24.950	-105.378

Fuente: elaboración propia a partir de Tena (2005: 632-635) para los años 1950-1989; y la Balanza de Pagos – [Boletín Estadístico del Banco de España](#)– para los años 1990-2007.

5.4.

¿QUIÉN ESTÁ TRAS LA PLANTA DE ALOJAMIENTO TURÍSTICO? LA EMPRESA HOTELERA Y SU EXPANSIÓN INTERNACIONAL

La literatura académica sobre turismo tiende a explicar la organización de la oferta de alojamiento turístico, y especialmente en la UE, como un sector bastante amplio y diversificado, con muchas unidades empresariales y por consiguiente, según nos dicen, alejado de estructuras oligopolísticas como las que se detectan en otros segmentos del negocio turístico (Williams, 1995). Según la mayoría de los relatos producidos en la academia cuando aborda estas cuestiones, que son mínimas, nos evoca un mundo maravilloso de pequeños empresarios, aventureros, que fruto de una intensa competitividad entre ellos, consiguen avanzar hacia un producto turístico de primer orden. Sin embargo, a pesar que es cierto que en muchas ocasiones, en los espacios turísticos conviven multitud de pequeñas empresas, desde bares familiares, tiendas de souvenirs con una sola persona o empresas de jardinería de dos o tres personas, la existencia de un elevado número de empresas no significa que todas ellas tengan el mismo poder económico y político. Se puede decir que generalmente se cae en una cierta mitificación de la cuestión apuntada. Sin embargo, la estructura del empresariado hotelero tiene una relevancia fundamental a la hora de analizar los procesos de producción turística del espacio y su influencia en la formulación y diseño de políticas públicas (Amer, 2006; Buades, 2006).

5.4.1.

LAS CADENAS HOTELERAS (CC.HH.) Y SU FLOTA EN EL TERRITORIO ESPAÑOL¹⁵

La estructura de la empresa de alojamiento turístico en España ha ido cambiando significativamente desde la segunda mitad del siglo XX, siendo los grandes prota-

¹⁵ En esta sección del libro no se profundiza en los orígenes y la evolución de las principales cadenas. De todos modos, el capítulo 10 de mi tesis, *Geografies del capitalisme balear. Poder, metabolisme i petjada ecològica d'una superpotència turística*, se analizan pormenorizadamente las principales cadenas del archipiélago, que a su vez lo son del Estado (Murray, 2012).

gonistas de esta historia el capital hotelero que ha adquirido unas dimensiones extraordinarias e incluso ha sido uno de los “pioneros” en el proceso de internacionalización del capital español. A grandes rasgos se ha producido un proceso a través del cual se han consolidado unos grupos empresariales de gran magnitud, las cadenas hoteleras, que en día surgieron, mayoritariamente de la colaboración con el capital de los turoperadores centro-europeos. Además, las sucesivas crisis del capitalismo español y su repercusión en el turismo propició un clima para que los pequeños hoteleros fueran desapareciendo, la mayor de las veces devorados por el proceso de destrucción creativa de las crisis, abriendo las puertas para que las cadenas fueran absorbiéndolos y ampliando su poder (Buades, 2006; Buades, 2009).

Fruto de la acumulación realizada en España, las grandes cadenas españolas han alcanzado unas dimensiones que sobrepasan las fronteras del Estado e incluso se han colocado entre las principales cadenas del planeta, encontrándose cinco cadenas españolas entre las treinta primeras cadenas: Sol Meliá, NH, Riu, Barceló e Iberoostar. Cabe advertir que de las cinco, cuatro eran mallorquinas. El capital hotelero mallorquín, después de haberse forjado en el laboratorio balear, se ha convertido en uno de los principales actores globales en la producción de periferias turísticas de sol y playa (Buades, 2006; Ramón, 2010).

La organización del negocio hotelero en España presentaba en la fase expansiva del capitalismo hispánico, entre mediados de los 1990 y el estallido de la crisis en 2008, una creciente tendencia hacia la concentración en manos de las cadenas hoteleras¹⁶. De hecho la prensa empresarial internacional destacaba que uno de los campos más fértiles para llevar a cabo reorganizaciones del capital en el ámbito de la UE era el turístico, donde se decía que había suficiente espacio para expandir las fusiones-adquisiciones empresariales. A lo largo de esos años se produjo no solamente el aumento de la capacidad de alojamiento turístico de hoteles y apartamentos, pasando de 636.203 habitaciones el 1997 a 818.014 habitaciones, sino que las habitaciones controladas por las cadenas hoteleras habían incrementado en un 56% y en el 2007 el 55,6% de las habitaciones estaban ya explotadas por cadenas (tabla 32).

16 Consideramos como CC. HH. a las propietarias de dos o más establecimientos de alojamiento turístico hotelero.

Tabla 32

Capacidad de alojamiento en hoteles y apartamentos turísticos y la participación de las cadenas hoteleras en España, 1997-2007

		Establecimientos	Habitaciones
1997	Total España	6.963	636.203
	En Cadenas Hoteleras	1.767	291.960
	Porcentaje en Cadenas	25,4%	45,9%
2000	Total España	7.333	680.913
	En Cadenas Hoteleras	2.164	346.663
	Porcentaje en Cadenas	29,5%	50,91%
2007	Total	8.487	818.014
	En Cadenas Hoteleras	2.822	455.171
	Porcentaje en Cadenas	33,25%	55,64%

Fuente: elaboración propia a partir de Ramón (2002: 90) para 1997; Hostelmarket (2001) para 2000; Amat (2008) para 2007.

El predominio de las Cadenas Hoteleras (CC.HH.) en el panorama turístico español presentaba además la particularidad de que entre ellas había enormes diferencias a la par de un proceso de fuerte concentración y centralización del control, y mando, en unas pocas. Esas pocas empresas, además de tener una importante trascendencia en los espacios turísticos españoles, también la tenían en el proceso globalizador turístico de marca española. Entre el 1997 y 2007, las veinticinco primeras CC.HH. españolas experimentaron un proceso de rápido crecimiento, pasando de 137.834 unidades de alojamiento en el 1997, entre habitaciones de hotel y apartamentos turísticos, a 205.710 el 2007 (tabla 33). Estas cifras nos permiten, al menos, cuestionar el supuesto agotamiento del modelo de alojamiento hotelero y del propio espacio turístico español del que el capital se lamentaba. Una vez superada la crisis de principios de los 1990, se dio un proceso paralelo de construcción de nueva planta hotelera y concentración de la misma, al mismo tiempo que aparecían nuevos grupos hoteleros, muchos de ellos vinculados al capital financiero-inmobiliario y como una expresión clara de la diversificación y extensión de ese capital, lo que se conoce como *capital shifting*. La denominada producción flexible se tradujo, en el caso del sector hotelero, en una diversificación de marcas, deslocalización y segregación de actividades, y también procesos de integración (horizontal, vertical y diagonal). Dentro de esas lógicas dominadas por la producción inmobiliaria, algunas cadenas

hoteleras también se lanzaron a participar de la “fiesta del ladrillo”, como por ejemplo NH Hoteles que adquirió el 91% de la inmobiliaria Sotogrande.

El 2007 esas veinticinco CC.HH. aglutinaban el 25,15% de todas las unidades de alojamiento en habitaciones hoteleras y apartamentos del Estado y el 45,19% de las habitaciones en manos de cadenas. Tres hechos destacan dentro de este proceso de expansión de la planta hotelera y de concentración empresarial. El primero, es que solo las cinco primeras cadenas han pasado de sumar 60.852 habitaciones/apartamentos en el 1997 a 86.339 habitaciones/apartamentos en 2007; con lo cual se puede detectar y destacar el papel que juegan estas cinco empresas dentro del conjunto estatal. Además, las cinco primeras facturaban en 2007 un total de 5.009 millones euros –Sol Meliá (1.257 millones); NH (1.090 millones); Riu (1.018 millones); Barceló (915 millones) e Iberostar (728 millones)– lo que implicaba el 69% de la facturación de las quince primeras cadenas, situándose todas las demás con una facturación por debajo de los trescientos millones. Si la distribución de las habitaciones apuntaba hacia una estructura oligopolística, el análisis de la facturación hotelera apunta de una forma más indiscutiblemente hacia esa misma dirección (Hosteltur, 2007).

Un segundo hecho, es que de entre todas las cadenas hoteleras, Sol Meliá–cuya propietaria mayoritaria es la familia Escarrer– se encuentra muy por encima del resto en cuanto a número de habitaciones/apartamentos, contando con 2,5 veces más capacidad que la segunda, NH. De hecho, solamente había dos cadenas españolas que cotizasen directamente en bolsa: Sol Meliá y NH Hoteles. No obstante, la participación de las cadenas en el mundo financiero, se ampliaba considerablemente con la incorporación, por ejemplo, de entidades financieras en muchas de ellas. Así, por ejemplo, grandes grupos inversores o bancos que si cotizaban en bolsa se encontraban entre los socios de algunas cadenas, como es el de Occidental Hoteles con La Caixa y la sociedad de capital riesgo Mercapital como socios mayoritarios hasta que Pontegadea, sociedad inversora de Amancio Ortega (Inditex), y la sociedad de capital riesgo del BBVA, Valanza, se hicieran con la cadena en el 2007; o la participación del Banco de Santander en AC Hoteles, que adquirió el 15% de la cadena en el 2000.

Finalmente hay que apuntar un aspecto nada trivial, y es que entre las veinticinco primeras cadenas en España, trece tenían su sede en las Baleares con 87.493

unidades de alojamiento en el 1997 (30% del total de las cadenas), y ocho en el 2007 con unas 95.181 unidades (21%). Entre las cinco primeras cadenas que han operado y se han expandido por el territorio español cuatro eran de las Islas Baleares, la meca del turismo español y europeo. En este periodo se han situado en la cima del poder empresarial hotelero las cadenas baleares: Sol Meliá, Riu, Grupo Barceló, Iberostar y Fiesta Hotels & Resorts. Estas empresas hoteleras, como veremos más adelante, han sido las que han encabezado la recolonización turística del Caribe.

Tabla 33

Las quince primeras cadenas hoteleras en España por número de habitaciones (hotel y apartamentos), 1997-2007*

1997			2007		
CC.HH.	Sede	habit.	CC.HH.	Sede	habit.
Sol Meliá	Mallorca	29.100	Sol Meliá	Mallorca	36.276
Riu	Mallorca	12.022	NH	Madrid	14.095
NH	Madrid	7.305	Riu	Mallorca	13.282
Fiesta Hotels	Eivissa	6.980	Barceló	Mallorca	12.480
Barceló	Mallorca	5.445	Iberostar	Mallorca	10.506
Iberostar	Mallorca	5.441	H 10	Barcelona	9.130
HUSA	Barcelona	5.335	HUSA	Barcelona	8.055
Tryp	Madrid	5.210	Best Hotels	Tarragona	8.909
Grupotel	Mallorca	5.200	Fiesta Hotels	Eivissa	7.188
H 10	Barcelona	5.012	Grupotel	Mallorca	5.953
Paradores	Madrid	4.891	AC Hoteles	Madrid	7.392
Hoteles Sunwing	Mallorca	4.595	Hoteles Hesperia	Barcelona	6.709
Hoteles Globales	Mallorca	4.334	Accor	Francia	6.706
Best Hotels	Tarragona	4.164	Playa Senator	Almería	6.100
T.H.B. Hotels SL	Mallorca	4.088	Paradores	Madrid	5.731
25 primeras CC.HH.	Total	137.834	25 primeras CC.HH.	Total	205.710
	% respecto total CC.HH.	47,21		% respecto total CC.HH.	45,19
Todas las CC.HH.	Total	291.960	Todas las CC.HH.	Total	455.171

* Las cadenas en rojo corresponden a las que tienen su sede en las Baleares.

Fuente: elaboración propia a partir de Ramón (2002) y Amat (2008).

A partir del análisis de la distribución geográfica de la planta de alojamiento de las principales cadenas en las comunidades autónomas más importantes en cuanto

a capacidad de alojamiento turístico –Andalucía, Baleares, Canarias, Cataluña, Galicia, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana– se puede observar como su presencia adquiere todavía una mayor relevancia (tabla 34). Hay que destacar el papel jugado por la cadena mallorquina Sol Meliá que cubría prácticamente todos los segmentos de producción turística, desde el de alojamiento vacacional hasta el urbano. A principios de 2006 estaba presente en las siete CC.AA., siendo la primera CC.HH. en número de habitaciones en Baleares, Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana, donde se ubicaba, en suma, el 91,5% de toda su planta hotelera en el Estado. En segundo lugar, la también cotizada en Bolsa, NH Hoteles con sede en Madrid y dedicada a la producción hotelera urbana, se encontraba entre las principales CC.HH. en cinco CC.AA.: Cataluña, Andalucía, Galicia, Madrid y Valencia; donde aglutinaba el 78,4% de toda su planta hotelera. NH era la segunda CC.HH. en número de habitaciones en Madrid., justo detrás de Sol Meliá. De hecho, Sol Meliá amplió notablemente su presencia en hotelería urbana, y en Madrid, después de la adquisición de Tryp Hoteles en el 2000.

El Grupo Barceló estaba entre las principales cadenas en Canarias, Andalucía, Baleares y Galicia, donde se concentraba el 79% de sus habitaciones. La mallorquina Riu ocupaba los primeros lugares en tres CC.AA.: Baleares, Canarias y Andalucía, con el 93,9% de la planta hotelera de la compañía. También con sede en Mallorca Iberostar se encontraba entre las principales CC.HH. en tres CC.AA.: Baleares, Canarias y Andalucía, donde se ubicaba el 100% de la flota hotelera española de la familia Fluxá. Llama la atención que las tres transnacionales mallorquinas presentaran una presencia más importante en el archipiélago canario que no en el balear. De hecho, como ya comentamos, las Canarias fue por sus condiciones financieras y fiscales el paraíso predilecto de muchas compañías que trasladaron allí una parte importante de sus operaciones en el tránsito hacia la colonización turística del Caribe. Incluso Iberostar, que surgió a mediados de los 1980 con capitales de la familia Fluxá, por aquel entonces propietaria de Viajes Iberia, y del turoperador Neckermann, empezó su andadura hotelera por las Canarias antes que en su Mallorca “natal”. A lo largo del último boom constructor, las cadenas hoteleras baleares levantaron buena parte de los hoteles ilegales en los municipios de Yaiza y Teguiise, Lanzarote, que fueron objeto de importantes conflictos y que estaban siendo investigadas judicialmente por presunta corrupción (*Operación Yate*) (Méndez, 2008). En cambio, la cadena

ibicenca Fiesta Hotels Group, propiedad del político conservador y multimillonario Abel Matutes, tan solo operaba en las Baleares, y allí mayoritariamente en Eivissa donde su familia ha ostentado el poder caciquil a lo largo de todo el siglo XX (Cerdà y Uli, 1994).

La catalana HUSA (Hostelería Unida SA), presidida por el ex-presidente del Fútbol Club Barcelona, Joan Gaspart, y una de las primeras CC.HH. catalanas –creada en 1930 y propiedad de la familia Gaspart– ocupaba las principales posiciones en 3 CC.AA.: Cataluña, Madrid y Galicia, donde se ubicaba el 52,1% de la planta hotelera española de este grupo. Finalmente, las otras cadenas catalanas, Best Hoteles y H 10, se encontraban en 2 CC.AA.: Best Hoteles en Cataluña y Andalucía, con el 97% de sus habitaciones; y H10 Hoteles en Cataluña y Canarias, con el 89% de las habitaciones.

Lo apuntado anteriormente sirve para constatar lo que Ramón (2002) define como una de las estrategias más comunes por parte de las principales CC.HH. de vacaciones, que se han centrado en consolidar posiciones en una determinada zona turística, mientras están prácticamente ausentes en el resto. Por lo cual, las principales zonas turísticas españolas acaparan cerca del 80% de todos los establecimientos de alojamiento turístico. Esta estrategia la definen los oráculos empresariales como “hacer zona” o “crear destino”, que ayuda a mantener una posición de fuerza respecto a las negociaciones con los turoperadores. Una estrategia que también se ha repetido en el proceso de internacionalización de las cadenas hoteleras españolas. En este sentido, las cadenas hoteleras controlaban una parte significativa del alojamiento reglado en las principales regiones turísticas de España: el 68,7% de las habitaciones en Madrid; el 68,21% en Baleares; el 60,63% en Andalucía; el 58,58% en Canarias; el 56,69% en la Comunidad Valenciana; el 49,49% en Cataluña; y el 46,28% en Galicia. La fuerte concentración de las habitaciones en cadenas en la Comunidad de Madrid se debe a que la hotelería urbana a escala planetaria presenta una fuerte concentración y, además, en la Comunidad de Madrid había una importante presencia de cadenas extranjeras como por ejemplo la francesa Accor o la británica Intercontinental. Por otro lado, la concentración en el archipiélago balear respondía al hecho que las mayores cadenas vacacionales de sol y playa eran originarias de las Baleares, donde todavía tenían una importante presencia, a pesar

que las mayores habían empezado un proceso de desinversión para deslocalizar su producción turístico a otras periferias del placer donde los márgenes de beneficios eran mayores.

La combinación entre los efectos de la burbuja inmobiliaria y la consolidación de enormes fortunas de diversa procedencia, permitió que muchos de los capitales constructores-inmobiliarios se desviarán hacia la inversión hotelera con la constitución de nuevas cadenas hoteleras, que se centraron en el alojamiento urbano y en inversiones singulares o “particulares”. Entre estas cadenas se pueden destacar: Hoteles Centro del grupo Noga (familia Osuna); Room Mate de Enrique Sarasola; Habitat del grupo inmobiliario del mismo nombre; Hospes de Omega Capital (Alicia Koplowitz); etc. Según Barcilea “otra de las características de los nuevos entrantes es su rechazo de la noción de cadena. La idea es que, si bien integrados, cada hotel sea individual” (2007b: 17). Es decir, pretendían centrar su inversión en el mundo de las particularidades, del lujo y de lo que llaman la personalización de la producción.

Tabla 34

Principales cadenas hoteleras por comunidad autónoma, 2006

Principales CC.HH. en Andalucía	Establecimientos	Habitaciones
Sol Meliá Hotels & Resorts	32	7.877
Playa Senator	18	4.789
Riu Hotels	10	3.537
Best Hotels	7	2.660
Barceló Hotels & Resorts	10	2.119
NH Hoteles	16	1.978
HLG Hotels	6	1.844
Iberostar Hotels & Resorts	6	1.624
Hipotels	6	1.461
Fuerte Hoteles	6	1.335
Summa Hoteles	11	1.312
Eurostars Hoteles (HOTUSA)	14	1.247
Otras	217	32.575
Total CC.HH.	359	64.358
Hoteles independientes	392	41.788
Total	751	106.146
% CC.HH./total	47,80	60,63
Principales CC.HH. en las Islas Baleares	Establecimientos	Habitaciones
Sol Meliá Hotels & Resorts	30	8.501
Fiesta Hotel Group	26	6.926
Grupotel	33	5.872
Iberostar Hotels & Resorts	18	5.252
Hoteles Globales	22	4.651
Riu Hotels	13	3.616
Viva Hotels & Resorts	15	3.244
Hoteles Saint Michel	22	3.168
Protur Hotels	14	3.106
Grupo Playa Sol	26	2.793
Acorn International	10	2.753
Hotetur	8	2.689
Sirenis Hotels & Resorts	11	2.563
Insotel	7	2.473
Barceló Hotels & Resorts	8	2.255
Otras	357	58.899
Total CC.HH.	620	118.761
Hoteles independientes	507	55.359
Total	1.127	174.120
% CC.HH./total	55,01	68,21

Principales CC.HH. en las Islas Canarias	Establecimientos	Habitaciones
Riu Hotels	25	7.032
Group H10 Hotels	18	6.059
Sol Meliá Hotels & Resorts	20	5.922
Princess Hotels & Resorts	13	5.298
Lopesan Hotels & Resorts	16	4.561
Iberostar Hotels & Resorts	13	4.104
Barceló Hotels & Resorts	10	4.058
Dunas Hotels & Resorts	12	3.502
Sunrise Beach Hotels	10	2.399
Coral Hotels	10	2.184
Ocean Hoteles	13	1.756
HOVIMA	7	1.681
Otras	244	46.555
Total CC.HH.	411	95.111
Hoteles independientes	571	67.256
Total	982	162.367
% CC.HH./total	41,85	58,58
Principales CC.HH. en Cataluña	Establecimientos	Habitaciones
H. Top Hotels Group	12	3.226
Best Hotels	14	3.210
Group H10 Hotels	13	2.460
Hoteles Catalonia	20	2.331
HUSA Hoteles	19	2.035
Sol Meliá Hotels & Resorts	9	2.033
NH Hoteles	18	1.905
Golden Hotels	5	1.798
Aqua Hotels	6	1.771
GHT Hotels	9	1.656
Princess Hotels & Resorts	5	1.635
Grupo Don Juan	3	1.448
Otras	133	34.272
Total CC.HH.	25.641	59.780
Hoteles independientes	580	61.003
Total	60.046	120.783
% CC.HH./total	42,70	49,49

Principales CC.HH. en Galicia	Establecimientos	Habitaciones
Hoteles Hesperia	10	1.228
Sol Meliá Hotels & Resorts	6	756
Paradores de Turismo	8	583
NH Hoteles	4	526
Eurostars Hoteles (HOTUSA)	3	526
HUSA Hoteles	5	498
G.H. Grandes Hoteles	3	402
OCA Hoteles	5	294
Barceló Hotels & Resorts	2	258
Otras	14	1.688
Total CC.HH.	60	6.759
Hoteles independientes	111	7.845
Total	171	14.604
% CC.HH./total	35,09	46,28
Principales CC.HH. en la Comunidad de Madrid	Establecimientos	Habitaciones
Sol Meliá Hotels & Resorts	23	4.651
NH Hoteles	33	4.124
Accor Hotels	13	1.712
HUSA Hoteles	7	1.186
Intercontinental Hotels	7	1.156
AC Hotels	12	1.148
High Tech Hotels & Resorts	13	966
Hoteles Silken	4	918
Hoteles Santos	2	665
Hispano Hotelera	4	557
Otras	74	9.104
Total CC.HH.	192	26.187
Hoteles independientes	119	11.932
Total	311	38.119
% CC.HH./total	61,74	68,70

Principales CC.HH. en la Comunidad Valenciana	Establecimientos	Habitaciones
Sol Meliá Hotels & Resorts	20	4.191
Servi Group	14	3.213
Magic Costa Blanca H&R	9	2.062
Grupo Bali	4	1.369
NH Hoteles	11	1.328
Ona Sol Hotels	10	1.267
Med Playa	4	1.515
Fantasia Hotels	4	999
Marconfot Hoteles	8	961
Otras	107	16.301
Total CC.HH.	191	33.206
Hoteles independientes	259	25.366
Total	450	58.572
% CC.HH./total	42,44	56,69

Fuente: elaboración propia a partir de Hostelmarket (2006).

5.4.2.

LAS CADENAS EXTRANJERAS EN EL TERRITORIO ESPAÑOL: ¿HAY LUGAR PARA LAS CC.HH. EXTRANJERAS?

La presencia de cadenas hoteleras extranjeras en el territorio español es más bien escasa. Seguramente, el hecho de contar con CC.HH. españolas con dimensión transnacional, colocadas entre las principales CC.HH. transnacionales mundiales y muy concretamente en el segmento vacacional, ha desmotivado la presencia de las grandes CC.HH. extranjeras. Además, buena parte de esas cadenas españolas o bien contaban en su accionariado con la presencia de turoperadores internacionales (p.ej. TUI poseía la mitad de Riu y Grupotel), o bien mantenían firmes alianzas estratégicas que las convertían en sus más fieles servidores. El 2007 había 161 hoteles, con 26.323 habitaciones, que eran propiedad o estaban gestionadas por compañías extranjeras, representando el 3,2% de todas las habitaciones hoteleras en el Estado. La planta hotelera de las CC.HH. extranjeras en el Estado español, se distribuía, mitad y mitad, entre los segmentos de alta calidad, tanto en zonas turísticas de sol y playa como en grandes ciudades, y en los segmentos más baratos, la llamada hostelería económica (p.ej. la marca Ibis de la cadena Accor).

En general se considera que las ETN hoteleras prefieren los espacios urbanos capitalinos en los que prima el negocio hotelero asociado a la afluencia de las gentes de negocios, los “yuppies”. En este sentido, la expansión y el peso del capital hotelero español presenta una pronunciada particularidad, ya que se concentra fundamentalmente en los productos de alojamiento de vacaciones en sol y playa. La escasa presencia de las ETN hoteleras extranjeras en el Estado español se debería, en particular en el segmento hotelero urbano, al hecho que las ciudades españolas no ocupaban una posición destacada en el sistema urbano europeo, además de no presentar los márgenes de beneficios ni los efectos multiplicadores que se desprendían de otras ciudades europeas (Ramón, 2002). Sin embargo, a medida que la burbuja inmobiliaria se hinchaba y el capital español ganaba peso en la escena internacional, los capitales hoteleros internacionales aumentaron su interés por el espacio español y sus ciudades. De todas maneras, un aspecto distinto al de las cadenas españolas es que las grandes cadenas internacionales estaban muy estrechamente vinculadas con el capital financiero y éste era fundamentalmente el encargado de adquirir los inmuebles, mientras que las compañías hoteleras se limitaban a ofrecer su marca a los negocios hoteleros, adoptándolos bajo contratos de franquicia (Sobrino, 2008).

A todo esto se le sumaba la fuerte presencia del sector hotelero español¹⁷. La explosión urbana iniciada en la segunda mitad de los 1990 hasta mediados de los 2000, se corresponde en buena medida a nuevos proyectos turísticos (si es que se pueden definir como tales). Un conjunto de variables ha hecho que el gran capital extranjero se interesara por el territorio español, al haber un “medio ambiente” favorable para la expansión de sus intereses, de los cuales destacan: el desarrollo de infraestructuras (públicas la mayoría de las veces), la expansión/proliferación de extravagancias territoriales (p.ej. campos de golf, campos de equitación, centros de ocio, parques temáticos, balnearios, puertos deportivos, etc.) y el establecimiento/imposición de un marco institucional propiciatorio (p. ej. Ley del Suelo 1998, bajada tipos interés de la peseta y la entrada del euro, estabilización de los tipos de interés, productos financieros aumentando la capacidad de compra, delincuencia y corrupción urbanística y escaso control social, etc.).

17 Al que llamamos “español” en el sentido de que su sede está en territorio español, a pesar de que la composición de su accionariado cuenta con presencia de capital extranjero. Siempre que esa sea inferior al 50% se contempla como cadena española.

A principios del siglo XXI se han dado movimientos de capitales que parecen caprichosos y contradictorios: mientras que el capital transnacional hotelero español llevaba a cabo desinversiones hoteleras en España (p.ej. Sol Meliá y Riu), para llevar a cabo lo que los círculos empresariales denominan rotación de activos, es decir venta de activos en zonas donde los beneficios caen para poder penetrar en nuevas minas turísticas, y algunos operadores turísticos extranjeros se deshacían de las inversiones hoteleras (p.ej. MYTRAVEL vendió el 50% de Hotetur a Marsans y la participación en hoteles canarios a Sol Meliá), algunas cadenas extranjeras ampliaban su presencia en España (p.ej. la británica Intercontinental estableció acuerdos con Polaris World, la estadounidense Starwood Hotels con nuevos proyectos, o la germánica Kempinski que llegó a acuerdos de gestión con la canaria Atlantis). Estos movimientos podrían responder a las diferentes estrategias de reestructuración del capital hotelero transnacional y, en concreto, las grandes cadenas extranjeras empezaban a mostrar un “gran interés” por las oportunidades de fusiones y adquisiciones que presentaba la industria hotelera europea. Y, en ese contexto, el sector hotelero español se postulaba como una de las joyas de la corona de la hostelería europea.

Tabla 35

El panorama hotelero en España, 2007

	Hoteles		Habitaciones	
	Unidades	Porcentaje	Unidades	Porcentaje
Hoteles independientes	5.665	66,75%	362.843	44,36%
CC.HH. españolas	2.661	31,35%	428.848	52,43%
CC.HH. extranjeras	161	1,90%	26.323	3,22%
Total	8.487	100%	818.014	100%

Fuente: elaboración propia a partir de Sobrino (2008).

Las cadenas extranjeras pasaron de tener 93 hoteles con 17.391 habitaciones en 2002 a 161 hoteles y 26.323 habitaciones en 2007, presentando una clara tendencia al alza que se dispararía a medida que la crisis se hacía más palpable (tabla 36). No obstante, las cadenas extranjeras todavía tenían una tímida presencia respecto al total de la planta hotelera: el 1,9% de los establecimientos y el 3,3% de las habitaciones. La principal cadena, la francesa Accor contaba en 2007 con 59 establecimientos (6.707 habitaciones) y anunció su pretensión de llegar a 100 establecimientos para el

año 2010. Su mayor penetración correspondía a la presencia en diferentes espacios a través de múltiples marcas: la de lujo con Novotel y Sofitel, y sobre todo las económicas Ibis, Etap y Formule 1. En segundo lugar, estaba Starwood que después de haber adquirido el grupo británico Le Meridien y el francés Societe du Louvre (en el España los hoteles gestionados por Envergure), incorporó los hoteles de aquellos grupos a su cartera y también firmó un contrato de cooperación, *joint venture*, con la compañía Arabella Hotel Holding para la explotación de hoteles de lujo en Mallorca. En tercer lugar, se encuentra la cadena estadounidense Intercontinental con 21 hoteles (2.701 habitaciones) y tenía previsto abrir tres hoteles en el complejo turístico inmobiliario de Polaris World en Murcia (Crowne Plaza La Torre Golf Resort, Intercontinental El Valle Resort e Intercontinental Mar Menor Golf Resort).

Las regiones con mayor penetración de cadenas extranjera eran por un lado las de predominio del turismo de sol y playa, y por otro lado las zonas urbanas de las metrópolis españolas (tabla 37). De esta manera, las Canarias, donde el “sol nunca se pone”, era donde había una mayor presencia del capital hotelero extranjero con unas 5.378 habitaciones que pertenecían a las cadenas Starwood, Allsun, Rewe, Sunwing, Robinson Club, Club Aldiana, Kempinski y Marítim. En segundo lugar, Cataluña contaba con 4.453 habitaciones repartidas entre diez cadenas. En este caso, igual que en Andalucía, destaca el hecho que se daban tanto en cadenas más propias de la hotelería urbana, sobre todo en Barcelona y otras ciudades andaluzas, junto con otras más especializadas en la hotelería vacacional. Mientras que Canarias y Baleares, ésta última con 3.417 habitaciones y el mayor número de cadenas extranjeras –trece en total–, contaban fundamentalmente con compañías con hoteles vacacionales, pero también del segmento del superlujo.

Tabla 36

Principales cadenas hoteleras extranjeras en España, 2002-2007

CC.HH.	Sede	2002		2007	
		Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
Accor	Francia	26	2.808	59	6.707
Starwood Hotels & Resorts	EE.UU.	8	1.489	19	3.793
Intercontinental Hotels	R. Unido	10	2.161	21	2.701
Marriott Hotels & Resorts	EE.UU.	2	633	7	1.653
Allsun Hotels	Alemania	8	1.622	6	1.388
Robinson Club (TUI)	Alemania	2	756	4	1.319
Hilton	R. Unido	1	287	4	1.140
Hotels Sunwing	Suecia	4	1.340	4	1.112
Club Aldiana (Thomas Cook)	Alemania	2	641	4	1.035
Louvre Hotels	Francia			3	906
Maritim Hotels	Alemania	1	298	6	720
Kempinski Hotels & Resorts	Alemania	1	148	2	534
Rewe Touristik	Alemania	8	1.622	2	398
Framotel	Francia	4	587	3	397
Hyatt International Hotels	EE.UU.	2	254	2	372
Ferienverein Post/Swisscom	Suiza	2	346	2	346
Club Méditerranée	Francia	3	1.103	1	325
Dolce Hotels & Resorts	EE.UU.			1	260
Travelodge Hotels	R. Unido			3	236
Orient Express Hotels	R. Unido	1	62	2	226
Seetel Hotels	Alemania	1	209	1	209
Dorint Hotels & Resorts	Alemania			1	164
Citadines	Francia	1	131	1	131
Radisson Hotels	EE.UU.			1	105
Lindner	Alemania			1	100
Quick Palace	Francia			1	46
Envergure	Francia	2	296		
Le Meridien	R. Unido	3	552		
Total		93	17.391	161	26.323

Fuente: elaboración propia a partir de Loeda (2005) y Sobrino (2008).

Tabla 37

Las cadenas hoteleras extranjeras por Comunidad Autónoma, 2007

Comunidad Autónoma	Hoteles	Habitaciones
Canarias	19	5.378
Cataluña	27	4.453
Madrid	31	4.425
Baleares	19	3.417
Andalucía	20	3.153
Valencia	24	3.102
Euskadi	8	1.006
Murcia	5	633
Castilla y León	4	352
Aragón	2	210
Castilla-La Mancha	1	117

Fuente: elaboración propia a partir de Amat (2007).

En los momentos, todavía de euforia económica y de revalorización constante de los activos inmobiliarios, se anunciaba la mayor inversión extranjera en España: la construcción del hotel de lujo de la cadena Jumeirah en Sóller (Mallorca), una operación de 936 millones de euros. Detrás del proyecto de ese hotel se encontraban el fondo de inversión inmobiliaria alemán, Deka Immobilien GmbH, y el fondo de inversión belga, WingField Corporation NV, pero su explotación iría a cargo de la cadena Jumeirah International Group, que a su vez era propiedad del fondo soberano dubaití, Dubai Holding (Morales, 2008). Un aspecto a destacar es que una vez desatada la crisis, algunas cadenas españolas, para poder hacer frente a sus abultadas deudas, empezaron un proceso de reestructuración en el que se llevó a cabo, por un lado, el desprendimiento de establecimientos, lo que a su vez permitió que algunas cadenas extranjeras aumentaran su presencia, y por otro, algunas cadenas establecieron alianzas con cadenas extranjeras o directamente les vendieron partes de su compañía. Entre los primeros casos, Accor expandió notablemente su presencia en España, un ejemplo del segundo sería la alianza establecida por AC Hoteles con la norteamericana Marriott, y en el caso del tercero, la venta de la marca Tryp que hizo Sol Meliá al gigante Wyndham. De esta manera, en el 2010, por primera vez una cadena extranjera se colocaba entre las cinco primeras cadenas en España. En este sen-

tido, la crisis era abrazada por parte del capital internacional como una estupenda oportunidad para ganar posiciones dentro del negocio turístico español (Rija, 2011).

5.4.3.

MODALIDADES DE EXPLOTACIÓN DEL NEGOCIO TURÍSTICO POR PARTE DE LAS CC.HH.: MUTACIONES DESDE LA PROPIEDAD HACIA OTRAS FÓRMULAS MÁS FLEXIBLES Y PRÓXIMAS A LAS LÓGICAS FINANCIERAS

A medida que se avanzaba en las lógicas financieras y organización flexible del capital, los modelos de gestión y explotación de los hoteles han resultado cada vez más complejos. Las estrategias de las corporaciones turísticas han definido las coordenadas de los regímenes de explotación, destacando el hecho que las cadenas más asociadas a las lógicas financieras, especialmente las del ámbito anglosajón, presentaban a nivel internacional un predominio de los establecimientos bajo contratos de franquicia (p.ej. Cendant Corporation), aunque también se dan algunos casos con una proporción equivalente entre los contratos de gestión y franquicia (p.ej. Marriott International). Por otro lado, aunque con menor frecuencia, como es el de la francesa Accor, se da un mayor peso a los contratos de alquiler (40%) seguido de los contratos de franquicia y gestión a partes iguales. En cualquier caso, se observa cómo en tiempos de financiarización y profundización del capitalismo salvaje de finales de los 1990 y principios de los 2000, las cadenas, que ya tenían además de fuertes lazos con el capital financiero y una marca potente a nivel internacional, centraban su actividad más que en la compra de activos hoteleros, en la venta de su marca y en la gestión de hoteles (Endo, 2006).

En el caso español los sistemas de gestión en propiedad y contratos de gestión del hotel han sido la forma mayoritaria en los pequeños hoteleros, en los que a menudo coincide un hotel con una empresa. En el caso de las CC.HH., se presentan fórmulas más diversas de gestión en la búsqueda de estrategias que permitan la minimización de riesgos (y costos) con los máximos rendimientos, lo que se consigue entre otras cosas separando la propiedad del inmueble de lo que es la propia explotación hote-

lera. Así pues, el capital hotelero español, de procedencia familiar, a medida que ha ido ganando “músculo” financiero, y ha ido incorporando fórmulas de gestión más flexibles que tienen su máxima expresión en los contratos de franquicia. La franquicia todavía no tiene suficiente significación entre las cadenas hoteleras españolas, a diferencia de lo que ocurre en las grandes cadenas norteamericanas. En cambio, se ve como los establecimientos en propiedad variaron ligeramente entre 1991 y 2000, pasando de un 66,6% al 59,22%, compensado con un aumento de los hoteles con contrato de gestión que pasaron del 7,4% al 19,3% en 2000. Para Ramón este hecho permitía “vislumbrar una suave tendencia hacia la concentración de la industria” (2002: 106).

Tabla 38

Modelo de gestión en el sector hotelero en por número de establecimientos en España, 1991-2000

	1991	2000
En propiedad	66,6%	59,2%
Alquiler	24,9%	19,7%
Contrato de gestión	7,4%	19,3%
Franquicia	0,4%	0,7%

Fuente: Ramón (2002: 106).

Para el 2007, a partir de los datos de las dos principales cadenas españolas, Sol Meliá y NH, tenemos dos estrategias diferenciadas, pero muy similares en el sentido que la tendencia general es la de disminuir el peso de la propiedad en inmuebles dentro de los cuadros contables de las compañías cotizadas en bolsa. De esta manera, la explotación de la cartera total de hoteles de Sol Meliá, en España y en el resto del mundo, se realizaba mediante: contratos de gestión (48% de los hoteles); propiedad (32%); contratos de alquiler (15%); y un 5% en franquicia (Sol Meliá, 2007). Mientras que NH tenía un mayor porcentaje de establecimientos bajo contrato de alquiler (61%), un 25% de establecimientos en propiedad; un 11% bajo contratos de gestión; y por último, un 2,3% bajo franquicia (NH, 2007). Por tanto, se puede comprobar como la propiedad en ninguno de los dos casos es la primera opción, y paulatinamente se iban desprendiendo de ella, además de centrar la expansión bajo las otras modalidades.

Entre los motivos por los que iba disminuyendo la propiedad de los inmuebles y aumentaban los contratos de gestión, se ocultan las estrategias de las corporaciones hoteleras que, en el caso español, han tendido a deshacerse de las propiedades inmuebles, aprovechando la onda expansiva de la burbuja inmobiliaria. El proceso de venta de activos en España fundamentalmente permitía a las cadenas ampliar su músculo financiero para abordar sus estrategias de internacionalización. Además, la venta de esos inmuebles no significaba el abandono de su explotación, ya que se aprovecha la reconocida fama de estas corporaciones para dedicarse, cada vez más, a aquellas partes del negocio que les suponen mayores ganancias como son las modalidades de alquiler y gestión. Así, por ejemplo, en el año 2005 Sol Meliá vendió el “Tryp Macarena”, el “Meliá Las Palmas”, el “Meliá Torremolinos”, el “Tryp Alcano”, el 50% del apartotel “vista Sol “y el 50% del” Meliá Zaragoza “por un total de 124 millones de euros, de los que 69,5 millones de euros fueron plusvalías. No obstante, el hecho de vender los establecimientos no significaba que la cadena dejase de explotarlos. De esta manera, Sol Meliá se desprendía de la propiedad pero continuaba con la gestión del establecimiento; como por ejemplo el caso del apartotel de Mallorca “Vista Sol”, del que mantenía un contrato de gestión por 10 años (Hostelmarket, 2006).

La propiedad de los inmuebles pasaba a manos de nuevas sociedades que estaban mucho más enraizadas en los procesos de acumulación financiero-inmobiliaria. También hay que incidir en el hecho de que muchas de las cadenas hoteleras tenían intereses cruzados con el capital constructor y/o inmobiliario, a raíz de los cuales se dejaba en manos de sus socios del “ladrillo” la propiedad de los inmuebles. Un ejemplo de estas alianzas es la unión entre la constructora gallega Fadesa y la hotelera mallorquina Barceló. La propiedad de los inmuebles que explotaban conjuntamente Fadesa y Barceló en el 2004 se distribuía entre: un 83,5% del capital quedaba en manos del grupo gallego, mientras que Barceló controlaba el 16,5% restante. Además, Fadesa también alquilaba inmuebles a otras compañías como Husa. En 2004, Fadesa contaba con numerosos hoteles y campos de golf en España y Marruecos, y era uno de los grupos más vinculados a la construcción hotelera (Hostelmarket, 2005b).

Por otra parte la inversión hotelera estaba plenamente integrada dentro de las lógicas de acumulación del capital financiero-inmobiliario y ante un parque inmenso

de hoteles en España que eran propiedad de los mismos gestores hoteleros, se abría un amplio espacio para su adquisición. Además, la “profesionalización” de la propiedad en manos del capital financiero-inmobiliario (p.ej. sociedades inmobiliarias o fondos de inversión inmobiliaria), abría las puertas a la profundización también de la “profesionalización” de la gestión hotelera en manos de cadenas, arrinconando así cada vez más al pequeño hotelero. En este sentido, cabe destacar el peso creciente que irían teniendo las sociedades de capital riesgo y los fondos de inversión inmobiliaria que ya hacía tiempo que operaban en EE.UU. y que miraban con mucho apetito el Viejo Continente (y sus hoteles). La vicepresidenta de Jones Lang LaSalle Hoteles, Aurora Prat, señalaba que “España e Italia son un ejemplo de mercados cerrados en los que la propiedad hotelera está dominada por operadores hoteleros, y además, nacionales. De todos modos, los expertos consideran que esto cambiará al igual que ha sucedido en Francia, ya que en París alrededor del 21% de las habitaciones están ya en manos de propietarios americanos, el 13% son propietarios europeos y el 8% son inversores de Oriente Medio” (Malone, 2006: 132).

5.4.4.

LAS CC.HH. ESPAÑOLAS SE HACEN GLOBALES: LA COLONIZACIÓN DE LOS PARAÍSO (TURÍSTICOS) DE LA PERIFERIA DEL SISTEMA-MUNDO

Uno de los rasgos más destacables de las corporaciones hoteleras españolas ha sido su participación en el proceso de turistización de las nuevas periferias turísticas, una vez que el “yacimiento” turístico español empezaba a ser poco atractivo para la “necesaria” acumulación de estas estructuras. Pasados los años de *desarrollismo* franquista parece ser que hay un consenso entre las élites que aquellos tiempos fueron de “necesidad” y que bajo ese manto se justificaba cualquier cosa. Es por ello que la construcción masiva del litoral español fue una de las medicinas que “salvaron” a la sociedad de un “atraso crónico”. Pero esa construcción masiva, se dice, se llevó a cabo sin orden ni planificación, conllevando toda una serie de “problemas” que, muchas veces, todavía perduran en las zonas turísticas llamadas maduras. Es por ello que los lobbies, entre ellos Exceltur, han exigido a los sucesivos gobiernos que

llevasen a cabo la reparación de esas zonas, entendida ésta como una “cuestión de estado”. Y, como hemos visto, en los últimos tiempos también se lamentaban por la destrucción territorial asociada al negocio turístico-inmobiliario.

A raíz de las transformaciones del capitalismo global, la corporación hotelera también empezó a adoptar las lógicas predominantes: la financiarización y la internacionalización. Ante la caída de los márgenes de beneficio en los espacios centrales y las expectativas que se abrían en las “playas” del Sur Global, el capital hotelero español se lanzó a la “aventura” de la colonización de nuevos espacios turísticos. En la retórica del capital se daba a entender que después de haber realizado toda una serie de errores en el campo de prácticas turístico español, se dirigían a “cooperar” con nuevos proyectos turísticos, especialmente en el Caribe, donde ayudarían a que esos países entraran por la puerta grande del “desarrollo”, pero sin tener que pagar el peaje de los enormes costes socioecológicos producidos en España (Morales y Ruíz-Collado, 2008).

No obstante, más allá de esa retórica, los proyectos turísticos asociados con el capital español, prácticamente han calcado los mismos conflictos que acompañaron a la industria turística española en sus inicios. Además, el capital turístico ha aprovechado el marco favorable hacia la inversión extranjera de muchos países que se encontraban bajo la batuta del *Consenso de Washington*, contribuyendo con el resto del capital internacional al proceso de acumulación por desposesión que se activó sobre el Sur Global. Pero su conocimiento es apagado, generalmente, por los *mass media* y desde el mundo académico tampoco se ha prestado mucha atención a los conflictos socioecológicos de la internacionalización del capital turístico español (Fernández-Miranda y Ruíz-Rubio, 2010; Blázquez et al., 2011).

El proceso de expansión internacional del capital hotelero español ha sido descrito en tres fases, que nosotros encuadramos entre el 1984 y el inicio la crisis sistémica global que se suele situar aproximadamente en el septiembre de 2008 con la caída de Lehman Brothers (tabla 39). Al no tener suficiente perspectiva, de momento, se deja entreabierto la fase de crisis que se ha caracterizado por una ralentización del proceso expansivo y una redefinición de los proyectos de inversión.

Tabla 39

Fases en el proceso de expansión internacional del capital hotelero español

Objetivo General	Medidas concretas
1a Fase (1984-1992): los inicios de la internacionalización en el Sur Global	<ul style="list-style-type: none"> • Un escaso número de cadenas hoteleras comienzan la expansión internacional del sector hotelero español. • Son grandes compañías, líderes del capital turístico español, que apuestan por una proyección internacional para diversificar los riesgos ante futuras crisis y aprovechan las ventajas geopolíticas y geoeconómicas de los inicios de la globalización financiera. • Se centran básicamente en la explotación turística de sol y playa.
2a Fase (1993-2000): seguimiento al líder en el Sur Global	<ul style="list-style-type: none"> • Explosión de cadenas españolas con proyección internacional para diversificar su oferta tras la crisis de sobreacumulación de las “fiestas del 1992” y a remolque de la expansión de las lógicas financieras de acumulación de la segunda mitad de los 1990. • La estrategia dominante fue la de seguir al líder, como respuesta a una situación oligopolística del mercado hotelero español con claro predominio de aquellas cadenas con oferta internacional. • Ubicación preferentemente en las “playas” del Sur Global, con sistemas de producción bajo la fórmula del “todo incluido” canalizados a través de los grandes turoperadores internacionales. • Predominio de las zonas turísticas latinoamericanas en su mayoría, mediante contratos de gestión, que se encontraban bajo el mandato neoliberal del Consenso de Washington.
3a Fase (a partir del 2000-2008): diversificación de productos, estrategias productivas y espacios de producción turística	<ul style="list-style-type: none"> • Las cadenas siguen expandiéndose por el Sur Global, especialmente aquellas con fuertes lazos con el capital financiero, constructor e inmobiliario. • Las grandes cadenas que disfrutaban de mayor apoyo del capital financiero, bien a través de financiación bursátil o mediante el apoyo de grupos financieros, penetran en el mercado hotelero del Norte Global, sobre todo en la UE y los EE.UU., principalmente mediante fusiones y adquisiciones totales o parciales de empresas hoteleras. • Así mismo, se inicia la expansión hacia la Europa del Este, Asia, y decae algo en los países islámicos. • Producción turística que abarca desde los hoteles vacacionales a los urbanos.

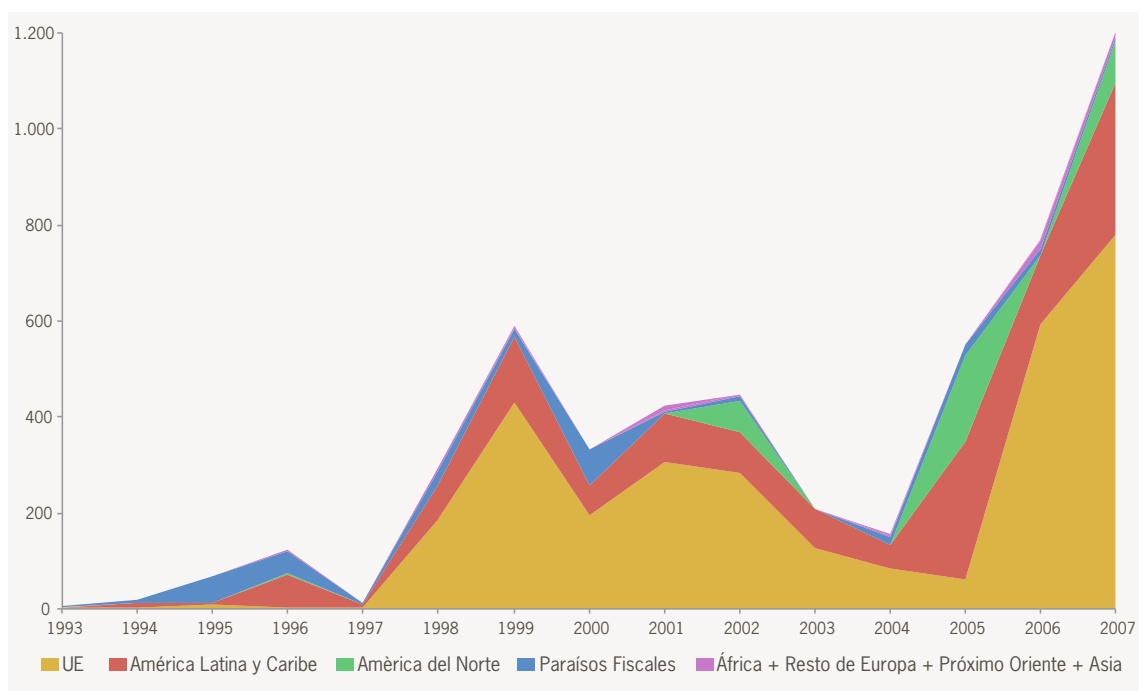
Fuente: elaboración propia a partir de Ramón (2002: 168).

Como ya se ha mencionado, la expansión internacional de la industria hotelera resulta difícilmente trazable a través de los flujos de Inversión Extranjera Directa debido a que muchas veces la presencia de estas corporaciones no se hace mediante IED o bien los flujos de IED no coinciden con los lugares donde se invierte realmente. La primera se debía al hecho que o bien no se compraba ningún activo, sino que se accedía a él mediante fórmulas de gestión diferentes a la propiedad, como por

ejemplo el contrato de gestión o alquiler. En este sentido, a principios de la década de los 2000, cerca del 74% de las instalaciones de alojamiento turístico se materializaban sin inversión extranjera directa (Ramón, 2002: 111). Pero también podía ocurrir que la inversión se efectuara a través de plazas financieras interpuestas, preferentemente en paraísos fiscales, donde se adquirirían participaciones de empresas que tenían activos en las zonas turísticas del Sur Global.

Gráfico 27

Evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED) española en hostelería en el exterior, 1993-2007 (millones de euros)¹⁸



Fuente: elaboración propia a partir del [Registro de inversiones exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio](#).

La IED española en el sector de la hostelería en el periodo 1993-2007 se elevó a 5.212 millones de euros, lo que supuso el 0,95% de todos los flujos de capitales españoles hacia el extranjero. Probablemente, este escaso impacto en los flujos de la inversión extranjera directa, ha motivado que no se prestara mucha atención, por

¹⁸ El sector de inversión 55, de hostelería, comprende: Hoteles; Campamentos y otro tipo de hospedaje de corta duración; Restaurantes; Establecimientos de bebidas; Comedores colectivos y proveimiento de comida preparada.

parte de los movimientos sociales y la investigación social crítica, al papel del capital turístico-hotelerero español en el proceso de internacionalización del capital. A partir de los flujos de inversión extranjera directa se pueden observar las tres etapas descritas anteriormente (gráfico 27). De esta manera, después de un período de importantes flujos de inversión española en el exterior en materia de hostelería, entre mediados de los 1990 y principios de los 2000, se da un período de reducción de los flujos de IED que corresponde a los años post 11-S y el ascenso de la conflictividad geopolítica mundial. Posteriormente, se da una nueva fase de crecimiento que tendrá mucho que ver con las adquisiciones de compañías realizadas por el capital hotelero español en los países del Norte Global.

El análisis el proceso de internacionalización del capital hotelero español, a partir de los flujos de IED, resulta complejo debido a que su destino real o final era bastante confuso, ya que buena parte de aquellos flujos acudían a localizaciones puente. En cuanto a la distribución geográfica de los flujos de inversión extranjera directa del sector de la hostelería española, entre 1993 y 2007, de un total de 47 países con IED española en hostelería, tan solo diez concentraron el 92% de las inversiones. Por regiones mundiales, la UE fue la principal receptora de la IED en hostelería donde fue a parar el 58,9% de las inversiones españolas en el exterior. Cabe destacar que el principal país receptor de las inversiones hoteleras españolas fueron los Países Bajos con 2.100 millones de euros, el 40,4% de toda la IED y el 68,6% de la IED en la UE. Llama la atención la elevada proporción de estos flujos en comparación a los hoteles que las cadenas españolas tienen en ese país. De hecho, esos flujos responden más bien a la compra de compañías holandesas, país que funciona como paraíso fiscal, que a su vez contaban con activos fuera de los Países Bajos. Y tan solo se puede destacar la adquisición de la cadena holandesa Krasnapolsky realizada por NH en 2000. El segundo país europeo en recepción de IED española en hostelería fue Alemania, donde las grandes cadenas se hicieron con grupos alemanes (p.ej. NH adquirió Astron Hotels el 2002 y Sol Meliá compró Ininside Premium el 2007). En tercer lugar, Italia, que recibió un total de 303,9 millones de euros, también fue un objetivo de las principales cadenas españolas, por medio de procesos de absorción de cadenas italianas como las adquisiciones realizadas por NH de las cadenas Jolly (19%) y Framon Hotels; o la creación de la cadena AC 10 Hotels en 2003, fruto de

la fusión entre la filial italiana de AC Hotels y H10 Hotels, y que después en el 2005 AC Hotels acabará controlando completamente.

La segunda región mundial en recepción de IED española en hostelería fue América Latina y el Caribe, pero la principal zona de deslocalización de la producción turística española recibía unos flujos de capitales que eran un 50% inferiores a los que se dirigían a la UE. Los principales países en recepción de esa IED fueron los que albergaban la mayor parte de la planta hotelera española: México (956,3 millones de euros), República Dominicana (256 millones de euros), y Cuba (56,7 millones de euros). A pesar que en estos casos también se han llevado algunas operaciones adquisitivas, como por ejemplo la compra de la mexicana Chartwell por NH Hotels o la compra de la dominicana Allegro Resorts por parte de Occidental Hotels, la mayor parte de la IED correspondía a inversión de nueva planta. Por otro lado, llama la atención que los paraísos fiscales latinoamericanos y caribeños recibieran unos flujos de IED de unos 125,7 millones de euros que fueron a parar principalmente a Panamá (92,4 millones de euros) y las Antillas holandesas (25 millones de euros). En el caso de Panamá, los gobiernos panameño y español alcanzaron un acuerdo en el 2002 según el cual el ICO (Instituto de Crédito Oficial) financiaría hasta el 70% de las inversiones turísticas que se hicieran en el paraíso fiscal centroamericano (Hosteltur, 2002).

La tercera región mundial fue América del Norte, concretamente los EE.UU. que recibieron una IED en hostelería de unos 340 millones de euros entre 1993 y 2007. Estos flujos están muy relacionados con las operaciones llevadas a cabo por el Grupo de Barceló mediante la adquisición de Crestline Capital Corporation en el 2002. Además, Barceló, canalizó sus operaciones financieras a través de los EE.UU., por medio de la participación en el fondo de inversión inmobiliaria Highland Hospitality, a través del cual realizaría las inversiones en el Caribe. Cabe señalar que tan solo la adquisición de Crestline subió a unos 603 millones de euros, cuando se puede ver que el conjunto de la IED en EE.UU. a lo largo del período fue de 339,69 millones de euros, lo que nos induce a intuir que parte de esa adquisición se hizo a través de mecanismos de ingeniería contable y plazas financieras puente.

Tabla 40

Diez primeros países en Inversión Extranjera Directa (IED) española en hostelería, 1993-2007 (millones de euros)

	IED (millones euros)	IED (%)
Países Bajos	2.100,72	40,39
México	956,30	18,39
Alemania	357,06	6,86
EE.UU.	339,69	6,53
Italia	303,93	5,84
Rep. Dominicana	256,10	4,92
Luxemburgo	163,64	3,15
R. Unido	148,70	2,86
Panamá	92,38	1,78
Francia	68,01	1,31
Resto de países	414,76	7,97

Fuente: elaboración propia a partir del [Registro de inversiones exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio](#).

Finalmente, los diferentes paraísos fiscales recibieron un total de 301 millones de euros (5,8% de la IED). Algunos de estos paraísos fiscales también son paraísos turísticos, pero no siempre coinciden ambas condiciones. En este sentido los principales flujos de IED se dirigieron a: Luxemburgo (163 millones de euros) y los ya mencionados Panamá y Antillas Holandesas. Por otro lado, el 43,9% de los flujos de la IED se realizaba a través de plazas financieras puente (Países Bajos, Reino Unido, Bélgica, Suiza e Irlanda) y no siempre para construir o adquirir establecimientos o compañías de hostelería. Las localizaciones puente de la IED en hostelería actuaban como plataforma entre los hoteles asociados en el extranjero y la empresa matriz, en las que se obtenían beneficios fiscales mediante la aplicación de precios de transferencia (Ramón, 2002). Los precios de transferencia son definidos por Carlos Herrero como “aquellos valores del pago que se pactan y realizan entre sociedades vinculadas a un grupo empresarial multinacional, por transacciones de bienes (físicos o inmateriales) o servicios, y que pueden ser diferentes de los que se hubieran pactado entre sociedades independientes” (1999: 24). De esta manera, “se emplean precios de naturaleza artificial diferentes a los del mercado con el fin de que los beneficios de la multinacional afloren en aquellos lugares con fiscalidad más favorable” (Ramón, 2002: 190).

Estas prácticas se expandieron al mismo tiempo que: la variabilidad de los tipos de cambio acentuaba las diferencias en el tratamiento fiscal entre países de las transacciones internacionales; se elevaba el volumen absoluto de las transacciones entre compañías del mismo grupo; se liberalizaban los mercados de capitales y las actividades empresariales; y avanzaban las telecomunicaciones. Para materializar los beneficios financieros y fiscales que aportaban las plazas financieras globales y los paraísos fiscales, era habitual que las grandes ETN creasen sociedades instrumentales localizadas en estos minúsculos territorios del globo. Así, por ejemplo, el gigante mallorquín, Sol Meliá, integraba diversas filiales en paraísos fiscales (Bisol Investment Ltd. en las Islas Caimán; Desarrollo Turístico del Caribe, SA en Panamá Desarrollo Turístico del Caribe, NV en las Antillas Holandesas; Dominican Investment, NV en las Antillas Holandesas; Dominican Marketing Services en las Antillas Holandesas; Gesmesol, SA en Panamá; Grupo Sol Asia, Ltd. en Hong Kong; y Grupo Sol Services en Singapur) (Sol Meliá, 2006).

5.4.4.1.

La flota hotelera global de las CC.HH. españolas: mejor seguir los hoteles que las inversiones

Si se analiza la distribución geográfica de la planta hotelera española, excluyendo la del territorio español, se puede llegar a una idea algo diferente de la que se desprendería del seguimiento de los flujos de inversión que, como hemos visto, se dispersaban por países con escasa implantación hotelera española, como es el caso estrambótico de los paraísos fiscales o la sobredimensión de los flujos hacia los Países Bajos.

Desde inicios de los 2000 hasta el estallido de la gran crisis, la expansión de la flota hotelera español ha sido meteórica. Si en el 2000 se contabilizaban 27 cadenas españolas con hoteles en el exterior, en el 2008 ya había unas 69. A lo largo de estos años se pasó de operar en 43 países a 56; y lo que es más importante, las dimensiones de la flota hotelera española había alcanzado los 930 establecimientos y 226.031 habitaciones en el 2008, lo que significaba que el número de habitaciones en el exterior se había incrementado en un 132,8% (tabla 41). De esta manera, las cadenas españolas pasaron de tener el 77% de todas sus habitaciones localizadas en España

en el 2000 a reducir su proporción al 65% en el 2008, con lo que el peso de la producción turística en España iba perdiendo importancia en sus cuentas de resultados.

El análisis por regiones mundiales nos permite ver como México y el Caribe ha sido la gran mina turística para el capital hotelero español, tanto en número de establecimientos como de habitaciones, pasando de 48.316 habitaciones (142 establecimientos) a 107.525 habitaciones (273 establecimientos) entre 2000 y 2008. El 2008, el 47,5% de las habitaciones en el exterior se encontraban en esta región. Además, las cadenas españolas también fueron entrando o ampliando su presencia en otros países latinoamericanos, tanto de América Central como del Sudamérica, incrementándose el número de habitaciones en unas cinco mil hasta alcanzar unas 14.407 habitaciones el 2008.

Después de los atentados del 11-S y en un escenario de crecientes tensiones multipolares, Latinoamérica y el Caribe fue considerado por parte de los “inversores-colonizadores” turísticos españoles como un espacio seguro en un mundo cada vez más “inseguro”, y así se hizo saber en la reunión de la OMT (Organización Mundial del Turismo) celebrada Santiago de Chile en mayo de 2005. Robert Mur lo reflejaba con las siguientes palabras: “todo comenzó tras la crisis provocada por los atentados del 11-S de 2001. Tan solo unas semanas después, México, Cuba, la República Dominicana y otros países del Caribe empezaron a ser etiquetados como destinos “seguros” para europeos y norteamericanos” (2005: 60). Al extraordinario marco institucional de esos países que se abrían a las inversiones extranjeras sin poner impedimentos de ningún tipo, sino más bien todo lo contrario, se le añadía el “efecto rebote” de la inestabilidad geopolítica en los países islámicos, estuvieran o no incluidos en el “Eje de Mal” definido por Bush y sus halcones de la Guerra.

México: potencia turística y colonización hotelera española

México y particularmente su costa caribeña, ha sido el país que ha alojado la mayor parte de los establecimientos hoteleros de las cadenas españolas, pasando de 13.408 habitaciones (40 hoteles) el 2000 a 42.852 habitaciones (116 hoteles). Al aumento de la capacidad de alojamiento turístico controlado por las cadenas hoteleras se

añade el hecho que se pasó de una presencia de seis cadenas en el 2000 a haber 22 cadenas tan solo ocho años más tarde. Para entender esta fuerte presencia cabe ver brevemente cómo se forjó esta potencia turística latinoamericana. Así, en pleno auge económico de finales de los 1960, el gobierno mexicano se dotó de los instrumentos institucionales y financieros para lanzarse a la industrialización turística que fructificó en la construcción del distrito turístico de Cancún, bajo la denominación de Centro Integralmente Planeado (CIP). El objetivo era el de aligerar la presión turística que recibía la zona turística ya madura de Acapulco, pero también tenía un objetivo geopolítico ya que se planteaba como cinturón de seguridad frente a la “amenaza” comunista que surcaba por aquel entonces los mares del Caribe. Los CIP eran promovidos por el FONATUR (Fondo Nacional de Fomento al Turismo)¹⁹ y financiados en muchas ocasiones a través del BID (Banco Interamericano de Desarrollo). El FONATUR se fundó en 1974 y desde entonces se ha encargado del desarrollo de distritos turístico-industriales como por ejemplo los del Caribe: en Cancún y la zona bajo la marca “Riviera Maya” (Playa del Carmen, Isla Mujeres, Cozumel, Xcaret) donde se concentraba el 90% de las habitaciones turísticas de todo el país a mediados de la década de los 2000. Las otras zonas turísticas, de menor entidad, impulsadas en los 1980 por FONATUR son principalmente: Veracruz en el Golfo de México, y Acapulco, Ixtapa-Zuhuatlan, Puerto Vallarta o Mazatlán en el Pacífico (Brenner y Aguilar, 2002).

Sin embargo, fue con la profunda crisis de los 1980, la crisis de la deuda, cuando se llevaron a cabo toda una serie de cambios institucionales de gran calado de acuerdo con el radicalismo neoliberal, orientados a pagar la deuda del país. El gobierno y el FMI establecieron que en los CIP se pudieran intercambiar deuda por inversiones (*swaps*). Es en esos momentos cuando se dan las condiciones claves para la penetración del capital internacional, especialmente el norteamericano (Hiernaux, 1999; Clancy, 2001; Jiménez-Martínez, 2010).

A pesar que fue mayoritariamente el capital norteamericano el que se lanzó sobre el espacio mexicano, la cadena mallorquina de la familia Escarrer, Sol Hoteles (antes de adquirir Meliá), a principios de los 1980 ya intercambió deuda pública mexicana por terrenos y materiales de construcción para levantar cuatro hoteles

19 [FONATUR](#) (Fondo Nacional para el Fomento del Turismo).

(Uriol, 2001). Después llegaría el Grupo Barceló que tras la compra del turoperador Turavia alquilaría un par de hoteles en México, iniciando sus primeros pasos por tierras americanas (Buades, 2009b). No obstante, el hombre del capital español que hizo las Américas en México y preparó el terreno para la entrada de otros capitales españoles fue Pedro Pueyo. Pueyo, el hombre mallorquín de Mario Conde, era el encargado del Grupo Oasis y después de las “fiestas del 1992” y los escándalos de Banesto, se instaló en México. Antes, Pueyo había sido el primero en establecer una línea chárter desde España hacia Cancún y en 1991 cuando montó la compañía aérea Areocancún, ya contaba con cuatro hoteles en Cancún y la Riviera Maya.

A partir de finales de los 1980, pero sobre todo desde mediados de los 1990, se empezaron a incorporar nuevos espacios litorales a la producción turística mediante la definición de nuevos CIP, que se expandían hacia el Pacífico, y planes de ordenamiento, como el PROEUT (Programa Regional de Ordenamiento Ecológico, Urbano y Turístico) del corredor Cancún-Tulum. La crisis financiera del 1994 profundizó la situación crítica en la que se encontraba la sociedad mexicana y sirvió de mecanismo disciplinador para justificar la supuesta conveniencia del TLAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte). Simplemente, lo que se venía a hacer era adoptar un giro todavía más proclive a los intereses del capital financiero global. México fue presentado como “la gallina de los huevos de oro” del turismo mundial, donde se prevé que lleguen unos 47 millones de turistas extranjeros en el 2020 (Aznárez, 2004). Miguel Torruco Márquez, presidente de la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles, definía su país como un cuerno de la abundancia para los inversores extranjeros. De hecho, así lo han entendido los “tiburones” hoteleros españoles que entre 1970 y 2003 habían vertido 1.421,73 millones de dólares y tenían previsto invertir 314 millones de dólares más (Aznárez, 2004)²⁰.

Este país ha recibido una masiva entrada de capitales extranjeros que se han localizado en las zonas conocidas como “maquilas”, especialmente desde la adopción del TLCAN. En el caso de las inversiones turísticas, estas “maquilas” se encuentran en zonas con tratamientos fiscales especiales, en las que además hay una importante inversión pública, en gran medida, a través de FONATUR. La proximidad a los

20 Inversiones: Sol Meliá (431,8 millones \$); Barceló (184 millones \$); Riu (220,1 millones \$); Piñero/Soltour (86,1 millones \$); Oasis (180,5 millones \$); NH (153,18 millones \$), e Iberostar (166 millones \$). En proyecto: NH (90 millones \$); Iberostar (224 millones dólares) (Aznárez, 2004).

EE.UU. y sus bajos precios, ha permitido que este país haya recibido importantes oleadas de turistas procedentes de América del Norte, unos turistas que en el formato salvaje (la versión estadounidense de los *hooligans* británicos) reciben el nombre de *spring breakers*.

La regulación mexicana se ha adaptado a las exigencias del guion del capital corporativo-financiero internacional, y muy especialmente de cara al negocio turístico e inmobiliario. Entre otros instrumentos, el 2004 entraban en escena los fondos de inversión inmobiliaria FIBRAS (Fideicomisos de Infraestructura y Bienes Raíces) y en 2005 FONATUR impulsó la BMIT (Bolsa Mexicana de Inversiones Turísticas) que se encarga de crear las condiciones atractivas para los inversores extranjeros, proponiendo diversos proyectos; como por ejemplo el Proyecto “Playa Miramar” –un proyecto turístico-inmobiliario de 39 hectáreas– que será financiando por el Gobierno Federal de Tamaulipas y el sector privado. Además, el negocio turístico-inmobiliario en México ha recibido el apoyo oficial a través del Banco Central Mexicano (Bancomext), que proporciona un 10% de sus créditos al turismo (unos mil millones de dólares anuales), y también con el PROFITUR que es un programa de crédito hipotecario entre Bancomext y el Inland Mortgage Corporation. Para impulsar el turismo y las inversiones, en 2001 los gobiernos español y mexicano suscribieron el Convenio de Turismo según el cual se establecían FEV (Fondo de Estudios de Viabilidad) y se abría el campo a ayudas para la expansión del negocio turístico. Con el objetivo de agilizar el negocio turístico, en el mes de enero de 2004 se eliminó el IVA al turismo de congresos, y se preparaba así el terreno para el Foro de las Culturas en Monterrey que se celebraría el 2007. De nuevo, la excusa de los grandes acontecimientos como palanca para dar un giro proturístico en las políticas públicas. En aquel contexto de euforia, las inversiones turísticas alcanzaban entre 1.500 y 2.000 millones de dólares anuales y el ritmo de construcción de habitaciones de hotel en algunas zonas como Puerto Peñasco Sonora, Riviera Maya o Costa Nayar, se situaba en torno a las 1.500 y 2.000 anuales (Trillas, 2004).

A partir de la caída de los valores de la *New Economy*, la entrada del capital financiero-inmobiliario, especialmente norteamericano, fue espectacular y el negocio turístico se iba dirigiendo progresivamente hacia la modalidad residencial, con la cada vez más fuerte participación de los REIT (*Real Estate Investment Trust*) (Hier-

naux, 2005; CEPAL, 2009; Jiménez y Sosa, 2011). Se llevaron algunos proyectos de enormes magnitudes como el de la corporación canadiense *The Trust for Sustainable Development* que preveía construir la urbanización *The Villages of Loreto Bay* con unas 5.000 villas, campos de golf, centros comerciales, marina, etc., sobre 850 hectáreas en Loreto (Baja California). Con los canadienses llegaron los capitales españoles, y Fadesa también tenía prevista la construcción de la megaurbanización Loreto Paraíso. Otro proyecto de gran envergadura era el propuesto por la inmobiliaria española Hansa Urbana junto con la estadounidense Goodman Real Estate en Cabo Cortés. No obstante, estos proyectos quedaron paralizados con la llegada de la crisis, y restan a la espera de la entrada de nuevos capitales (*La Jornada*, 2011).

Hay que tener en cuenta que la entrada del capital financiero-inmobiliario iba acompañada también del capital hotelero ya que esas megaurbanizaciones comprendían por regla general la construcción de complejos turísticos de grandes dimensiones. Además, tal como ya comentamos, las mismas compañías hoteleras fueron ampliando su actividad hacia la producción inmobiliaria mediante secciones dedicadas al turismo residencial, como por ejemplo la división Iberoestate del grupo Iberostar. Por otro lado, buena parte de las inversiones turístico-inmobiliarias contaban con el apoyo financiero de las entidades financieras españolas, destacando especialmente las cajas de ahorro, entre ellas la CAM (Fuster et al., 2010; Ramón, 2010).

Antes de estallar la crisis global, el gobierno mexicano anunció a los empresarios españoles las oportunidades que se les brindaban con el Plan Nacional de Turismo 2007-2012. No obstante, la llegada de la crisis repercutió en una caída de las inversiones extranjeras en turismo en el 2009, año que coincidió con la crisis de la gripe aviar, pero que después se reactivarían de nuevo, pero ya con un peso menor del capital español y en cambio un ascenso del norteamericano (Montaño et al., 2012). Por último, hay que señalar que el gobierno presidido por Enrique Peña Nieto (PRI) a partir de 2012 se encomendó la tarea de llevar a cabo una profundización de la vía neoliberal, sometiendo el país a un potente programa de ajuste y reformas, entre las que destaca la privatización de los hidrocarburos.

República Dominicana: la Mallorca caribeña

La República Dominicana era el principal país caribeño en cuanto a presencia de la flota hotelera transnacional española. El ritmo de construcción hotelera fue espectacular desde mediados de los 1980 y en el 2000 las cadenas españolas ya tenían un total de 22.824 habitaciones repartidas en 59 establecimientos que pertenecían a 14 cadenas. El alto ritmo de construcción hotelera no se paró y en 2008 se contabilizaban unas 36.289 habitaciones, con unas 23 cadenas españolas operando en el país. Después de México, este fue el primer país de la región en el que se fijó el capital hotelero español. Concretamente, la compañía mallorquina Barceló abrió allí el Barceló Bávaro Beach Resort en 1985 y después de ellos fueron entrando en cadena el resto de empresarios mallorquines (Buades, 2006). Los empresarios decían que se daban cuenta que aquella isla era la “Mallorca del Caribe”. Una isla virgen y con un clima proempresarial similar al que había en la Mallorca fascista de los 1960 (Morales y Ruíz-Collado, 2008). Las buenas relaciones entre los empresarios españoles, fundamentalmente mallorquines, con el presidente Balaguer fueron clave para crear un buen clima proturístico. Rafael Balaguer que ya había sido presidente en los 1960, sucediendo al sanguinario Trujillo, volvió a la presidencia en el 1986. En ese momento, la crisis global, la caída del valor de las agroexportaciones y el enorme endeudamiento del país, sirvieron para que Balaguer diera un giro a la política del país para abrazar la doctrina neoliberal y las medidas del Consenso de Washington. Por un lado se potenció la instalación de maquilas y por otro se potenció la inversión turística (Potoreal y Morales, 2011).

El país caribeño de 48.442 km² y 8,5 millones de habitantes, cuenta con numerosas zonas francas, presentando un escenario “excelente” para la entrada de capitales y corporaciones transnacionales. Algunos de los momentos esenciales en la preparación del clima empresarial proturístico se produjo con la promulgación de la Ley 153/1971 de incentivos a la promoción y desarrollo del turismo, la Ley 16 de 1995 sobre inversiones extranjeras (Buades, 2006) y la Ley 141/1997 de Reforma de la empresa pública que disponía la privatización parcial de los hoteles que pertenecían a la empresa pública Corporación de Fomento a la Industria Hotelera. Entre los incentivos, aparte del clima tropical y las costas paradisíacas, se encuentran los de

tipo financiero a través de préstamos del BEI (Banco Europeo de Inversiones) en el marco del Convenio de Lomé (1975-1995). Según éste, se podían solicitar préstamos de hasta el 50% del coste total del proyecto, con un plazo de 12 años para proyectos industriales y de 15-20 años para proyectos de infraestructuras. Precisamente, uno de los beneficiarios de esos préstamos fue el político y empresario Abel Matutes. Siendo Matutes Comisario de responsable de las relaciones con los países del Mediterráneo, América Latina y Asia, se amplió el campo de acción del BEI hacia la financiación turística y fuera del ámbito europeo (Cerdá y Uli, 1994; Buades, 2006).

Mediante los préstamos del Banco Mundial se han financiado, en gran medida, los polos turísticos más importantes del país. También, se han concedido beneficios tributarios y aduaneros derivados del Código Tributario (artículo 401) que ha permitido la obtención de exenciones fiscales a los contratos realizados con el gobierno de la República, a través de la Ley 8/1990 sobre los beneficios para las compañías ubicadas en zonas francas. Y precisamente, muchas zonas turísticas están catalogadas como zonas francas. El gobierno dominicano, también puso en marcha la BISS (Bolsa de Inversiones y Subcontrataciones de la República Dominicana) para promover proyectos turísticos ante los capitales internacionales.

A principios de los 2000, en plenas turbulencias financieras mundiales, la economía dominicana vuelve a sufrir una profunda alteración que de nuevo se utiliza para llevar nuevos programas de ajuste: devaluación, incentivos al capital internacional, privatizaciones y más turismo. En ese contexto, se aprobó la Ley 158/01 de Fomento al Desarrollo Turístico para los Polos de Escaso Desarrollo y Nuevos Polos Provincias y Localidades de Gran Potencialidad y Creación del Fondo Oficial de Promoción Turística que flexibilizaban aun más las condiciones al capital para penetrar en nuevos espacios (Ceará-Hatton, 2005). A lo largo de los 2000 la administración dominicana no llevó solamente una adaptación rigurosa de las reglas del juego al capitalismo salvaje, sino que también emprendió una auténtica carrera inversora en materia de infraestructuras para atraer el capital internacional (Portoreal y Morales, 2011).

Siguiendo los dictados del FMI, el gobierno ha llevado a cabo diversas reformas para ganar “competitividad” y sobre todo asumir sus compromisos de pago de deu-

da con los acreedores internacionales. Entre dichas reformas se encuentran hasta once reformas fiscales a favor del capital. Y, además, los empresarios mallorquines se hicieron cargo de 150 millones de dólares de deuda externa dominicana a cambio de inversiones (Buades, 2006). Bajo esas condiciones, aunque acompañadas de múltiples conflictos sociales, las cadenas hoteleras consiguieron aglutinar más de la mitad de toda la planta de alojamiento turístico de la isla (Loeda, 2007). Así pues, el sueño de los empresarios mallorquines a mediados de los ochenta se había consumado: ya tenían una “Mallorca caribeña”.

Como se puede observar, el marco institucional que se ha ido articulando responde prácticamente al mismo patrón que el mexicano. Más que una mera coincidencia, se trata de un resultado obvio de la propia competencia interterritorial para atraer capitales, en que la clase dirigente de los distintos espacios del sistema-mundo, apoyadas por los organismos multilaterales y el dictado directo del capital internacional, acaba adoptando las mismas líneas maestras, llevando posteriormente a la anulación de las ventajas competitivas que se suponía de esas medidas (Harvey, 2005; Harvey, 2006).

Cuba: la Revolución acoge al capital español

En tercer lugar, Cuba²¹ fue la segunda “isla del tesoro” caribeño, donde se pasó de 10.837 habitaciones (38 hoteles) en el 2000 a 21.441 habitaciones (59 hoteles) en el 2008. El número de cadenas españolas en Cuba no varió sustancialmente entre el 2000 y el 2008, pasando de siete a diez. Pero la mayor parte de las habitaciones estaban controladas por la mallorquina Sol Meliá, con 10.057 habitaciones en el 2008.

Cuando el bloque soviético entró en crisis, y más intensamente a partir de su disolución, Cuba optó por recuperar su papel de paraíso turístico del Caribe. Después de treinta años de revolución, se volvía a la industria del ocio que era una de las principales aliadas del dictador Batista. Para ello se empezaron a llevar toda una serie de arreglos institucionales que arrancaron a principios de los 1980. Así, se aprobó el Decreto-Ley 50, de 15 de febrero de 1982, que inauguraba la obertura a mercados y

21 *Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Información de países, Cuba*, noviembre de 2006.

capitales fuera del CAME (Consejo de Ayuda Mutua Económica) y regulaba, entre otras cosas, la creación de empresas mixtas. En 1987 se creó la empresa Cubanacan SA con el objetivo de establecer asociaciones con capitales extranjeros. También se constituyeron las empresas públicas: Gaviotas SA, Horizontes Hoteles, Cubamar y Grupo Hotelero Gran Caribe.

Sin embargo, fue durante el *período especial* en que se optó por la vía turística como plataforma de salvación financiera de la economía cubana. De este modo, en 1995 se aprobó la Ley 77 sobre las inversiones extranjeras que regulaba las entradas de capitales en la isla y, desde entonces hasta el 2005, se constituyeron 26 empresas mixtas, de las cuales 24 eran hoteleras (Gutiérrez y Gancedo, 2005; Navarro, 2011). La primera cadena española que entró en Cuba fue Sol Meliá, inaugurando el 1990 el hotel Sol Palmeras. Escarrer no tenía problemas de trabajar en el último reducto del socialismo real siempre y cuando no hubiera barreras a sus negocios, mientras tanto lideraba en las Baleares el “golpe empresarial” para sacar del gobierno balear al Pacto de Progreso (formado por partidos de izquierdas y un partido de derecha-nacionalista) por la implantación de una ecotasa (Amer, 2006).

La hagiografía de Escarrer lo exponía así: “Escarrer congenió con Castro desde el primer momento, la necesidad de inversiones y divisas extranjeras, facilitó el camino para la constitución de la primera empresa mixta hispano-cubana que desarrollaría la industria hotelera del país caribeño. El régimen castrista había creado los instrumentos para ello: una compañía denominada Cubanacan, con la que el grupo Sol constituyó el 50% la sociedad conjunta encargada de la construcción y puesta a punto de los hoteles. La parte cubana ponía la mano de obra y toda aquella materia prima que dispusiera, mientras que la parte española se encargaba de las importaciones” (Uriol, 2001: 101-102).

La política de bloqueo estadounidense a Cuba, mediante la Ley Helms-Burton de 1996, formulada en tiempos del gobierno de Bill Clinton, impactó sobre el capital transnacional español que operaba en la isla caribeña (p.ej. Iberia pagó una multa de 8.000 dólares por transportar en 2000 un cargamento de tabaco de la marca Cohiba) (Triper, 2006c). El embajador de EE.UU. en España, Eduardo Aguirre, en visita oficial en Baleares planteó a los empresarios de las Islas “que deberían elegir

en algún momento entre trabajar con EE.UU. o con Cuba, mientras esta ley (la Helms-Burton) esté vigente” (Goñi, 2006: 4). Se dejaba claro que bajo la hegemonía de EE.UU., y en tiempos de la Guerra Global, los intereses del capital turístico español deberían colocarse del lado del hermano americano o bien deberán afrontar el peso de la ley de EE.UU. Una ley que teóricamente iría en contra del dogma neoliberal, pero no del dogma neoconservador. Neil Smith (2005) apuntaba esta disyuntiva que se abría en el sistema-mundo capitalista en el escenario post 11-S, como el inicio del fin de la globalización (*endgame of globalization*), entendida como el orden hegemónico de los EE.UU. En aquellos años, a pesar de la explosión turística global, se apuntaba que el turismo que era uno de los principales exponentes (y motores) de la globalización neoliberal, podría ser también uno de los sectores más afectados por las derivas neoconservadoras, el discurso del miedo y la seguridad, que entre otras cosas se manifestaba en las crecientes dificultades de viajar (Ash, 2007).

La sustitución de Fidel Castro al frente del gobierno cubano por su hermano Raúl en 2006 no alteró los planes de obertura al capital internacional, sino más bien que los acentuó, en parte motivados por la creciente competitividad entre los espacios turísticos caribeños. A partir del 2008 se empezaron a introducir nuevas medidas tendentes a abrir Cuba a la inversión extranjera y facilitar la propiedad privada. Esa profundización de la orientación económica hacia las reglas del juego del capitalismo global quedó expuesta en los Lineamientos Económicos y Sociales presentados en el IV Congreso del Partido Comunista Cubano. Esas líneas maestras se materializarán en la Ley 118/2014, de 29 de marzo, sobre inversiones extranjeras que entre otras cosas permitía la adquisición por parte del capital internacional de inmuebles e introducía toda una batería de exenciones fiscales.

Finalmente, en el Caribe cabe señalar la incorporación dentro de la orbita de la producción turística del capital español de Jamaica. En tan solo unos pocos años, las cadenas hoteleras españolas, todas ellas de las Baleares, han abierto hasta ocho establecimientos con unas 4.423 habitaciones.

***Brasil:
el nuevo Eldorado sudamericano***

En los últimos años, el país latinoamericano al que se ha prestado mayor atención por parte del capital hotelero ha sido Brasil, como lo demuestra la evolución de su planta hotelera entre 2000 y 2007, pasando de 1.264 habitaciones (9 hoteles) a 5.268 habitaciones (19 hoteles). La situación crítica experimentada en la zona caribeña debido a los sucesivos huracanes (p.ej. Mitch en 1998, Wilma en 2005) hizo que los “tiburones” hoteleros se plantearan nuevos espacios donde levantar sus fortalezas hoteleras. Brasil, después de haber pasado por las convulsiones financieras de finales de los 1990 y principios de los 2000 (efecto samba), parecía ser que con el gobierno de Lula da Silva (2003-2010) iba a convertirse en un lugar seguro para las inversiones turísticas extranjeras, lejos de crisis financieras y lejos de la inestabilidad climática. Además, Brasil con 8,5 millones de km² y 184 millones de habitantes (sexto país del mundo en cuanto a población) presentaba unas condiciones muy “interesantes” para el despliegue del negocio del ocio. El programa político del Partido dos Trabalhadores, dio continuidad al de su predecesor Henrique Cardoso, siguiendo los dictados del capital financiero-corporativo y con el objetivo de convertir el país en una potencia global (Laumonier y Pío, 2003; Zibechi, 2012.).

Las fábricas turísticas brasileñas se encontraban principalmente en el Noreste (Salvador, Fortaleza, Natal, Recife), y tal como apuntaba Joan Buades (2006) había intenciones de turistitzar desde la Amazonia hasta el sur del país. Los grandes proyectos turísticos se concentraban en el NE donde por ejemplo, se ha desarrollado el Proyecto Pitangui de “todo incluido”, cofinanciado por el BID (Banco Interamericano de Desarrollo), a 40 km del aeropuerto de Natal, con 13 hoteles, 34 hostales, un campo de golf, centro de convenciones y un parque acuático. Este es un complejo. Otro ejemplo era el proyecto Aquiraz Riviera, definido como el “pequeño Cancún” de Ceará que contará con 14 resorts turísticos.

El marco normativo brasileño era especialmente atractivo para la entrada del capital turístico internacional. Se alienta la entrada de inversiones extranjeras y se articula una fiscalidad especial de cara a promover la atracción de aquellas (p.ej. exenciones de fiscalidad para importaciones, exenciones de IVA, zonas francas,

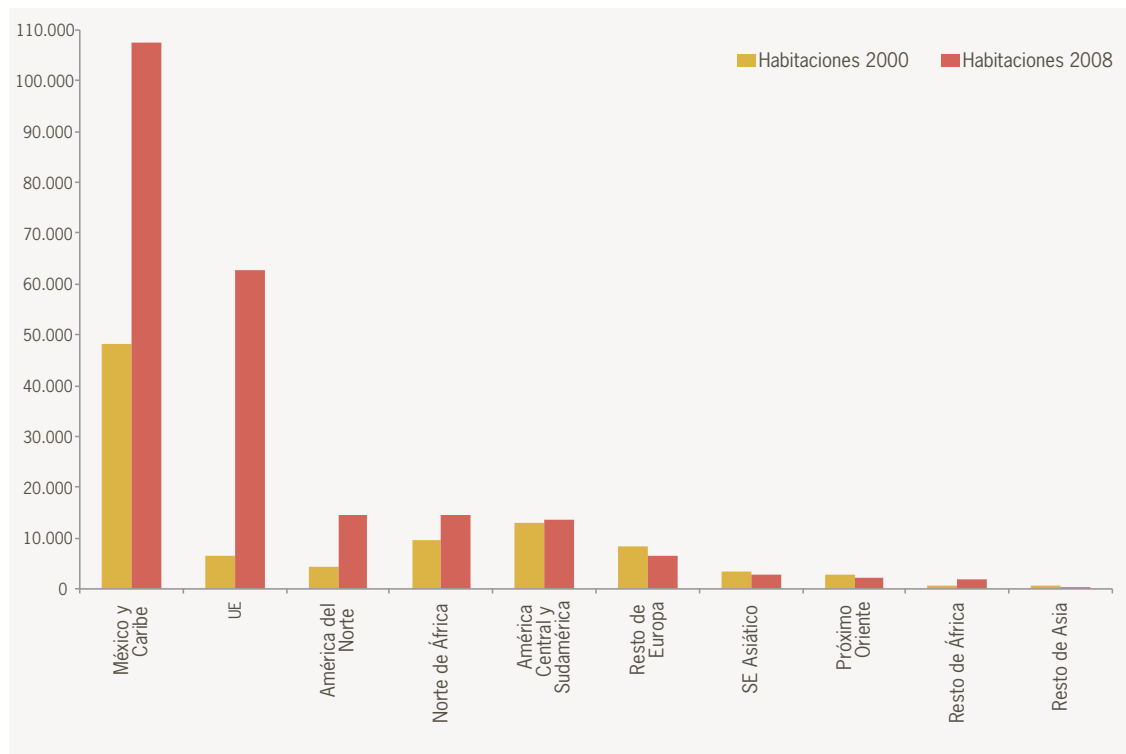
exenciones de impuestos municipales, etc.). El informe sobre Brasil del ICEX (Instituto de Comercio Exterior), presentaba diferentes programas que redundan en la construcción de un “clima” favorable a la explosión turística. Una expansión turística con fuerte presencia de cadenas hoteleras transnacionales extranjeras, que entran al país de forma mayoritaria con contratos de gestión (*management*) o franquicia, pero sin hacerse cargo de la inversión inmobiliaria. En cambio, la inversión inmobiliaria y en infraestructuras corría a cargo de los inversores nacionales, y especialmente los fondos de pensiones (p.ej. Fondo de Pensiones de los Funcionarios del Banco de Brasil –PREVI–). Además se llevó a cabo un amplio dispositivo de programas para la financiación turística, entre los que destacan: el Programa NE Competitivo (financiado por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social con 141,6 millones de dólares); Prodetur (Programa de Acciones para el Desarrollo Integrado del Turismo, cofinanciado con el BID y con una previsión de 1,67 mil millones de dólares, la mitad en subvenciones y la otra mitad financiada por el BID); el Programa Nacional de Financiamiento del Turismo para la Reforma de la Infraestructura Turística; el Programa Nacional de Municipalización del Turismo, con 1.570 municipios y financiado por la Caja Económica Federal. Además, muchos municipios, a fin de atraer las inversiones turísticas, cedían los terrenos para la construcción hotelera, así como toda la infraestructura básica para el negocio turístico.

Por otra parte la pertenencia de la compañía aérea bandera de Brasil, Varlig, a la alianza empresarial Star Alliance la conecta con los principales mercados emisores de turismo internacional. El interés por parte de los políticos y empresarios españoles por Brasil se materializó en el año 2005, cuando el Presidente del Gobierno español (José Luís Rodríguez-Zapatero) acudió a Brasil en compañía de empresarios españoles. A lo largo de su viaje se firmó un acuerdo entre Turespaña y Embratur y se preparó el terreno para preparar la “fiesta” turístico-inmobiliaria en Brasil (Mur, 2005). A pesar que la presencia del capital hotelero español no fuera la más importante en Brasil a mediados de los 2000, progresivamente iría ganando peso, pasando de tener en un primer momento una mayor presencia urbana a orientarse crecientemente a la explotación vacacional, con la plena incorporación de la dimensión inmobiliaria. Su principal foco de atención fue el Nordeste brasileño (Gomes, 2014). Asimismo, al estallar la crisis global, y particularmente con el estallido de la burbuja española, Brasil empezó a absorber parte de los capitales financiero-inmobiliarios “errantes”,

ya que con los anuncios de los megaeventos, Mundial de fútbol y Juegos Olímpicos, el país se convertía en el nuevo “Eldorado” turístico-inmobiliario mundial.

Gráfico 28

Habitaciones de las cadenas hoteleras españolas en el extranjero por regiones, 1999-2008



Fuente: elaboración propia a partir de Hostelmarket (2000) y Amat (2008).

Tabla 41

La internacionalización de las cadenas hoteleras españolas por regiones, 1999-2008

	2000		2008	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
México y Caribe	142	48.316	272	107.525
UE	44	6.397	402	62.634
América del Norte	20	4.206	72	14.515
América Central y Sudamérica	60	9.509	70	14.407
Norte de África	47	12.858	46	13.541
Resto de Europa	34	8.237	36	6.504
SE Asiático	12	3.572	9	2.684
Próximo Oriente	13	2.911	11	2.148
Resto de África	3	547	9	1.837
Resto de Asia	4	506	3	236
Total	379	97.059	930	226.031

Fuente: elaboración propia a partir de Hostelmarket (2000) y Amat (2008).

Unión Europea: hoteles urbanos e inversión financiero-inmobiliaria

La presencia de las cadenas españolas en el ámbito de la se ha intensificado de manera notable a raíz de la libre circulación de capitales y el aumento del “músculo” globalizador del capital español, se ha intensificado de manera notable la presencia de las cadenas españolas. En tan solo ocho años la capacidad de alojamiento controlado por las cadenas españolas en el resto de estados miembros se ha multiplicado casi por diez, pasando de 6.397 habitaciones (44 hoteles) en 2000 a 62.634 habitaciones (402 hoteles) en 2008. Este salto está muy vinculado al segmento de turismo urbano, que se explica por las estrategias de expansión hotelera de cada cadena: NH que ha irrumpido con mucha fuerza en los Países Bajos; Sol Meliá y NH en Alemania; o Barceló en Reino Unido. Antes de la expansión hotelera hacia las principales ciudades de la UE, las cadenas españolas ya estaban presentes en el país vecino, Portugal, donde en 2000 había 16 hoteles y 2.471 habitaciones, siendo el primer país de la UE con mayor presencia de las CC.HH. españolas. En cambio, en el año 2008 los países de la UE con mayor presencia de las CC.HH. españolas eran: Alemania

(16.327 habitaciones), Italia (13.065 habitaciones), Bulgaria (6.834 habitaciones); Países Bajos (6.126 habitaciones), y el Reino Unido (4.936 habitaciones).

La modalidad de explotación de las cadenas hoteleras varía geográficamente. De esta manera, mientras que en los países centrales de la UE ha predominado la inversión en la hotelería urbana, en los estados periféricos, especialmente las zonas turísticas de la Europa del Este, ha predominado la producción turística de sol y playa. Bulgaria, antiguo destino turístico de los países del socialismo real y nuevo socio de la UE, se ha convertido recientemente en una de las dianas del capital hotelero transnacional español en las costas del Mar Negro, donde se ha pasado de 4 hoteles (787 habitaciones) en 2000 a 20 hoteles (6.834 habitaciones) en 2008. El otro yacimiento turístico de sol y playa del Mediterráneo es Croacia. El 2008 se contabilizaban 15 hoteles (4.267 habitaciones) que estaban en manos de los grupos Sol Meliá, Iberostar y AZ Hotels. No obstante, entre el 2000 y el 2008 se redujo el número de habitaciones controladas por el capital español, pasando de 6.367 a 4.267, debido a que Sol Meliá que era la única cadena operando en el 2000, el 2003 perdió la gestión de diez establecimientos que eran propiedad de Zagrebacka Banca, después que aquella los vendiera a la empresa Jadran-Turist Roving. Siguiendo la estela de Sol Meliá, en el año 2001, la empresa INHOVA formada por Sa Nostra Caja de Ahorros de Baleares, Caixa Galicia, Ibercaja y Condor & Neckermann (luego Thomas Cook), ganó el concurso de privatización de un complejo hotelero a unos 20 km de Dubrovnik. Los proyectos que llevaría a cabo INHOVA serían explotados por el socio hotelero de Neckermann, la cadena mallorquina Iberostar.

Estos dos países, junto con otros de los Balcanes y los nuevos socios del este de la UE, se perfilan como centros turísticos de alto potencial, en los que su proximidad a los países centroeuropeos los podría encumbrar como nuevos espacios de producción turístico-inmobiliaria. Además, los turistas-inversores podrían desplazarse con vehículo privado gracias a la potente red de infraestructuras de transporte motorizado financiadas con los fondos estructurales de la UE. Por otro lado, las cadenas españolas que podrían tener un mayor peso en Croacia y Bulgaria son aquellas vinculadas a los intereses del capital alemán, es decir las mallorquinas: Riu que era el socio mallorquín de TUI e Iberostar de Thomas Cook.

***Estados Unidos:
explotación hotelera (y financiera) en el corazón de la bestia***

Una de las “grandes conquistas” del capital hotelero español fue la entrada en los EE.UU., un mercado copado por potentísimas cadenas, pero que en caso de conseguirlo se abrían unas posibilidades de financiación y realización del capital abrumadoras. Sol Meliá había tenido que salir de los EE.UU. por su presencia en Cuba, mientras que Barceló, a través de la sociedad Grubarges, donde compartía accionariado con el BBVA y FCC, entró en la tierra de los *cowboys*. Grubarges firmó un acuerdo con Dallas Bedrock Partners para gestionar dieciséis hoteles. Además de los hoteles de Barceló, Riu explotaba tres hoteles y en el año 2000 se contabilizaban 20 hoteles con 3.609 habitaciones explotados por las dos cadenas mallorquinas. Sin embargo, la presencia de Barceló en EE.UU. se disparó con la compra de Crestline Capital Corporation y la participación en el REIT (Real Estate Investment Trust), Highland Hospitality. A partir de ese momento, adquirieron dos hoteles a Grubarges y se incorporaron nuevos establecimientos. En el 2008 la compañía continuó su política expansiva mediante la adquisición de la cadena Tidewater Hotels & Resorts con hoteles en Virginia y Carolina del Norte. La mayor parte de los establecimientos de Barceló se localizaban en el *Sunbelt* que era la principal zona de expansión del “sueño inmobiliario” norteamericano. Pero la entrada en los EE.UU. no solo implicaba la expansión de la producción turística en el mercado norteamericano, sino el acceso a amplios mecanismos financieros. De esta manera, crearon el fondo de inversión inmobiliaria Playa Hotels & Resorts, junto con Bancaja y otras entidades norteamericanas, con el objetivo de financiar proyectos en América Latina y el Caribe (Buades, 2009b). El 2008 se contabilizaban en los EE.UU. un total de 14.515 habitaciones (72 hoteles), el 92% de las cuales pertenecían a Barceló.

***Magreb:
expansión turístico-inmobiliaria en el vecino del Sur del Mediterráneo***

La orilla meridional y oriental del Mediterráneo también suscitó el interés por parte del capital turístico español. Se veían las playas del Magreb como la zona de expansión “natural” del capital español. La diplomacia europea se activaba también para asegurar un cordón de seguridad en la frontera del Norte de África para luchar contra la “amenaza exterior” (emigrantes y terroristas), especialmente con los aliados

marroquí y tunecino (Fernández-Miranda y Ruíz-Rubio, 2010). Entre el 2000 y el 2008, la flota hotelera en Marruecos y Túnez se incrementó muy levemente, pasando de 12.858 habitaciones a 13.451, la mayor parte localizadas en Túnez (12.085 habitaciones). Este cuasi estancamiento se debió fundamentalmente al escenario que se abrió después del 11-S y la posterior situación de conflictividad en los países árabes.

Paradójicamente, en el contexto post-11S se dieron toda una serie de dinámicas, aparentemente contradictorias, que reforzaban el papel del capital turístico en muchos países islámicos, aunque con un menor peso del capital europeo y norteamericano. Ello se debía, entre otros motivos, a que con la geopolítica de la guerra se producía un aumento constante de los precios del petróleo, y con ello se intensificaban las inversiones turístico-inmobiliarias, particularmente procedentes de los Emiratos Árabes, y también se incrementaba el turismo entre los países árabes (Hazburn, 2008). Asimismo, a la lucha contra los movimientos migratorios se unía la lucha contra la yihad, reforzando los lazos de colaboración entre la UE y los EE.UU. y las élites colaboradoras del Norte de África y Próximo Oriente.

Uno de los casos ejemplares fue el de Túnez, presentado como el alumno más disciplinado de las excolonias africanas y ahí, se decía, radicaba su éxito en la inserción al sistema-mundo capitalista. Así lo reflejaba el informe del ICEX²² sobre Túnez que lo define como un país en el que, desde su independencia, se ha realizado “una profunda transformación política a fin de fomentar la democracia y establecer el Estado de derecho”. No obstante, el régimen plutocrático tunecino, liderado por Ben Ali, fue clave para facilitar la entrada del capital turístico internacional. Debido a la falta de hidrocarburos, Ben Ali optó por la vía de inserción turística como una de las líneas maestras del país. El general Zine el Abidine Ben Ali, presidente desde el golpe de estado de 1987, tomó medidas severas contra el integrismo islámico (y toda disidencia) y estableció condiciones favorables para la inversión extranjera. Ben Ali reformó en 2002 la Constitución para poder elevar de tres a cinco los mandatos permitidos en un mismo presidente, además de otorgarle inmunidad penal vitalicia y fue tejiendo una potente red clientelar. Aquella situación política favoreció la “paz

22 [Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Información de países. Túnez](#) (noviembre de 2006).

social” para la entrada del capital transnacional, con la condición de ser “generoso” con el régimen de Ben Alí²³ (Hazburn, 2007).

En los planes de desarrollo económico de Túnez (Planes X y XI)²⁴, las autoridades tunecinas se lamentaban de que de los 1.300 km de costa del país, tan solo 100 km estaban explotados turísticamente, por lo que se proponía la colonización turística de nuevos espacios costeros. Las condiciones para atraer las inversiones extranjeras eran muy atractivas, con todo un conjunto de medidas fiscales, zonas de desarrollo regional (incentivos y exenciones fiscales), reducciones y exenciones del pago de la seguridad social, etc.

Por otro lado, Marruecos, pese a la amenaza terrorista, se fue imponiendo como un prometedor espacio turístico. Como en el caso de Túnez, la proximidad al continente europeo lo hace muy atractivo para la entrada de capitales turísticos; para así poder desviar una parte importante del flujo turístico que hasta entonces había ido a los envejecidos (y caros) destinos turísticos del litoral mediterráneo europeo. El rey Mohamed IV encabezó lo que denominaron una *yihad económica*, mediante un fuerte impulsó a la agenda neoliberal que se materializó en el Acuerdo Marco de Marrakech 2001-2010 (Buades, 2006; Fernández-Miranda y Ruíz-Rubio, 2010). Según este plan se pretendía incorporar plenamente el país a la modernización neoliberal con una profunda turistización, privatización de servicios públicos y dando incentivos a la entrada de capitales transnacionales extranjeros.

El gobierno marroquí impulsó el Programa de desarrollo turístico Marruecos Visión 2010, con apoyo del Banco Mundial (2 millones de dólares), y un presupuesto de 10 mil millones de dólares. De acuerdo con el programa, a través del Plan Azur, se preveía construir seis enclaves turísticos: cinco en la costa atlántica (Larache, Casablanca, Essaouira, Agadir, Guelmim) y uno en la mediterránea (Saïdia). Según ese plan se preveía la construcción de 150 hoteles (90 mil plazas) y 20 mil en promociones residenciales, además de los “obligados” campos de golf. Las constructoras e inmobiliarias españolas, además de las cadenas hoteleras, han desembarcado agresivamente en Marruecos.

23 [Invest in Tunisia](#) (diciembre de 2006).

24 [Tourism Tunisia Guides](#) (diciembre de 2006).

De todos los proyectos hay que destacar el que construía la inmobiliaria española Fadesa. El complejo turístico-inmobiliario “Mediterranean Saïdia-Marruecos” (713 hectáreas), en la costa mediterránea (Saïdia), a tan solo 184 km de Almería, en el que se levantaban 8 hoteles (16 mil plazas), 3.000 viviendas y villas residenciales (10.378 plazas), 3 campos de golf, 50 hectáreas para usos comerciales, 100 hectáreas para espacios públicos y un puerto deportivo de 30,2 hectáreas. Este proyecto contaba, entre otros, con la participación del Grupo Barceló (Yrigoy, 2013). En marzo de 2007 el hasta entonces presidente de la inmobiliaria Fadesa, Manuel Jove, y artífice de su entrada en Marruecos, vendió el 54,6% de Fadesa por 2.209 millones de euros a Martinsa. Fernando Martín se convirtió en el nuevo presidente del nuevo grupo Martinsa-Fadesa. La cartera de proyectos de este grupo en Marruecos, entre otros países, era realmente espectacular²⁵. Pero las buenas relaciones del multimillonario gallego, Manuel Jove, en el país norteafricano continuaron. Jove anunció a finales del 2007 que invertiría a través de su grupo, Inveravante, unos 7.000 millones de euros en diversos proyectos, para lo que ya se había apropiado de 200 Ha de suelo, mientras que tenía en estudio la adquisición de 3.000 Ha más (Recuero, 2007). El 2008, Martinsa-Fadesa protagonizó la que fue definida como la mayor suspensión de pagos de la historia. Entre los megaproyectos que la arrastraron se encontraba el de Saïdia. Después de múltiples operaciones de compraventa, se fueron inaugurando a partir de 2009 fases del enclave de Saïdia con hoteles de Barceló, Iberostar y Be Live, la cadena del grupo Globalia.

25 Proyectos de Martinsa-Fadesa en Marruecos: Alcudia Smir (Tamudo Bay) con 2.049 viviendas, 1 hotel y 1 zona recreativa (finalización 2008/2009); Atlas Golf Resort (Marrakech) con 2.069 viviendas, 3 hoteles, 1 campo de golf y 1 centro comercial (previsto para 2009); Complejo Residencial Tafonkt (Agadir) con 1.284 viviendas (finales 2008); Mediterránea Saïdia (Berkane) con 3.093 viviendas, 17 mil camas turísticas, 3 campos de golf, puerto deportivo de 800 amarres (finalizar 2008 / 2009); Residencial Jnane Ennahda (Rabat) de 1500 viviendas (previsto 2008/2009); Tanger City Center (Tánger) con 804 viviendas, 2 hoteles de 1.000 camas, 1 edificio de oficinas, 1 centro comercial y de ocio (previsto a finales de 2009); hotel Barceló Saïdia (Berkane) 1 hotel de 5 estrellas y 602 habitaciones (previsto para 2009); hotel Iberostar Saïdia (Berkane) con 1 hotel de 5 estrellas y 609 habitaciones (previsto para 2009); Oasis Saïdia hotel (Berkane) 1 hotel de 4 estrellas y 500 habitaciones (previsto para 2009); Campo de Golf Mediterranean Saïdia (previsto 2008) 42 Ha; Alcudia Smir Centro (Tamudo Bay) complejo comercial de 11.200 m²; Mediterranea Saïdia “La Medina” (Berkane) centro comercial de 43.500 m² y 2.000 plazas de aparcamiento (Fuente: [Martinsafadesa](#), junio de 2008).

***Próximo Oriente:
caída post-11S, grandes expectativas y frenazo con las primaveras***

En el Próximo Oriente, Turquía y Egipto, se registró una caída en cuanto a presencia de cadenas hoteleras españolas, pasando de 2.911 habitaciones en 2000 a 2.148 habitaciones en 2008. Si en el año 2000 la mayor parte de esas habitaciones se encontraban en Turquía, con la presencia de las cadenas Sol Meliá, Barceló e Iberostar, en 2008, Iberostar había salido del país, y la mayor presencia de cadenas españolas se localizaba en Egipto, encabezadas por Sol Meliá, y en el resort turístico del Mar Rojo, Sharm El Sheikh. A pesar que Turquía era el principal aliado de los países del capitalismo avanzado, sobretodo los EE.UU., en la frontera entre “Occidente” y “Oriente”, la creciente tensión geopolítica del entorno, y del propio país, motivó que el capital turístico se plantease su retirada. De esta manera, Sol Meliá redefinía su estrategia de expansión en los países árabes, saliendo de Turquía, y las otras cadenas siguieron sus mismos pasos. Cabe destacar que a pesar de la crisis financiera del 2000 y el posterior paquete de medidas de ajuste tal como manda el dogma neoliberal, el clima empresarialista creado no acabó de fructificar debido a la amenaza terrorista. El capital hotelero ante esa situación intensificó sus estrategias expansivas hacia el Caribe, alterando así su agenda anterior al 11-S. Hay que anotar que una vez la situación de conflicto global se fue apagando, tras la victoria de Obama, los capitales turístico-inmobiliarios retornaron hacia Turquía ante la inminente crisis inmobiliaria. La rívera turca y Estambul experimentaron una nueva fiebre del oro turístico-inmobiliario y algunas cadenas españolas retornaron hacia el país (Balaban, 2008).

La situación turística de esos países árabes y aliados de las potencias occidentales, donde se iban restableciendo las expectativas para el capital, se vio truncada por los estallidos sociales de las primaveras árabes que acabaron con los déspotas de Egipto, Túnez y la prometedora Libia, donde Gadafi promovía un megacomplejo turístico en una superficie de 5.000 km² y 3.000 millones de dólares de presupuesto (Hostelmarket, 2007). El capital vio como sus interlocutores y aliados, sobre todo Ben Ali y Mubarak, eran encarcelados y temían por sus inversiones ante una posible oleada democrática en esos países, motivo por el cual cancelaron buena parte de sus operaciones (Varo, 2014).

Asia: entrando en la boca del Gran Dragón

La región asiática está dominada fundamentalmente por capitales hoteleros japoneses, norteamericanos o de los paraísos fiscales de la región, por lo que la participación de las cadenas españolas es bastante escasa. A lo largo de esos años la presencia hotelera española disminuyó de las 4.078 habitaciones del 2000 a 2.920 del 2008, la mayor parte ubicadas en el Sudeste asiático. Esa disminución respondía básicamente a la salida de Tailandia por parte de Sol Meliá y de China por parte del grupo Barceló. Vale la pena apuntar que el mallorquín, Gabriel Escarrer, propietario de Sol Meliá inició la expansión internacional del grupo el 1985 por Indonesia, auspiciado por el Dictador Haji Mohammad Suharto. Según la memoria anual del grupo “el olfato de Gabriel Escarrer le condujo de nuevo al éxito comercial tras convertir Sol Meliá en la primera cadena internacional en construir un complejo hotelero en el área más virgen de la entonces desconocida isla de Bali” (Sol Meliá, 2006: 14). Los atentados terroristas de Al Qaeda en Bali en 2002, que mataron a unas 200 personas, y el devastador tsunami de diciembre de 2004 con epicentro en Banda Aceh, significaron un importante freno a las expectativas de explotación turística de la región²⁶. No obstante, el tsunami, sirvió para imponer medidas de choque que favorecieron de manera destacada al capital turístico, desatando un nuevo boom turístico en la región (Klein, 2007).

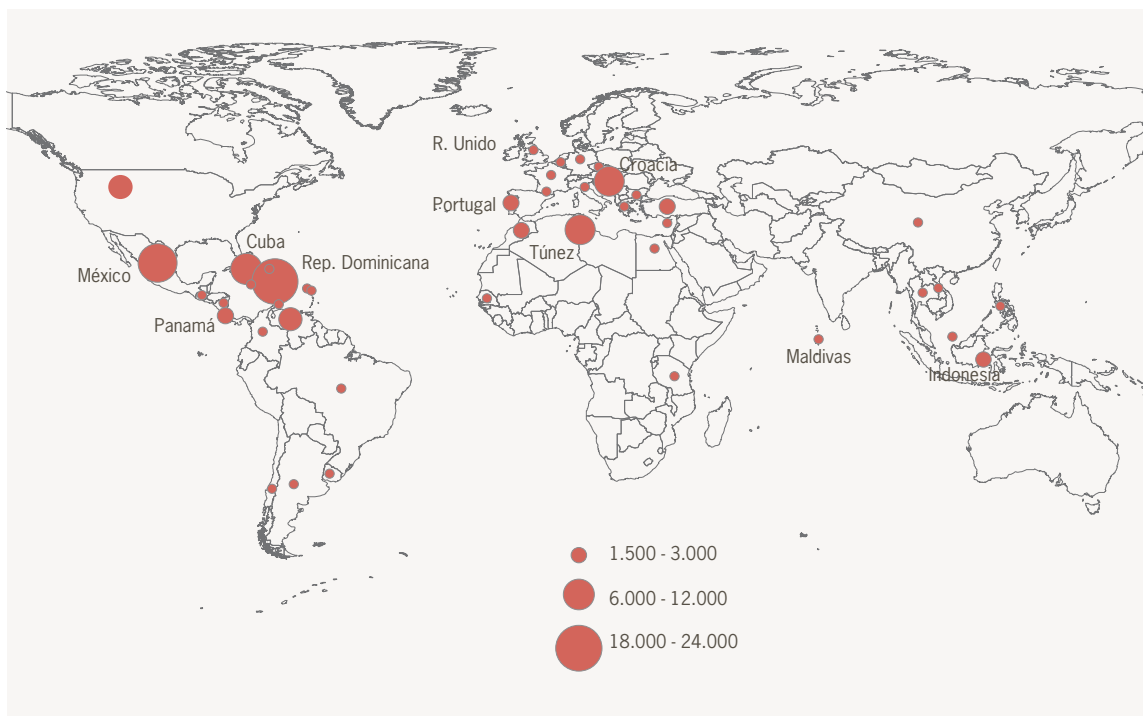
Las previsiones de crecimiento del turismo internacional (y de las inversiones turísticas) en la región asiática se prometían muy favorables, siempre y cuando no hubiese ningún elemento desestabilizador. El gigante asiático, China, en el que se combina la dictadura política (con represión social) y la dictadura capitalista (con la adopción íntegra del dogma neoliberal), prevé convertirse en uno de los principales atractores de turistas y de capitales turísticos del planeta. Sin embargo, el potencial turístico asiático es disputado por todos los capitales del planeta que, ante la crisis global y el proceso de destrucción creativa en los países del capitalismo avanzado, ven la región como el principal sumidero global del capital planetario. De esta manera, Sol Meliá entraba en China con la inauguración del Gran Meliá Shangai en

26 El tsunami, tal como ha expuesto Naomi Klein (2007), sirvió para imponer medidas de choque que favorecieron de manera destacada al capital turístico, desatando un nuevo boom turístico en la región.

el 2010, un hotel que contaba con la participación de Cubanacan y la corporación china Suntime International Group. Posteriormente, el grupo estableció un acuerdo con el grupo inmobiliario Greenland Group, con sede en Shangai, para la construcción de nuevos hoteles en China (Loeda, 2012). La entrada de Sol Meliá en China, el único grupo español en el gigante asiático, se debe enmarcar en relación a sus estrechas relaciones con el capital cubano que mantiene una posición privilegiada en relación a los socios chinos, lo que a su vez ha favorecido al grupo mallorquín.

Figura 6

Mapa de la capacidad de alojamiento turístico de las cadenas hoteleras españolas en el exterior, 2000 (número de habitaciones)



Fuente: elaboración propia a partir de Hostelmarket (2000).

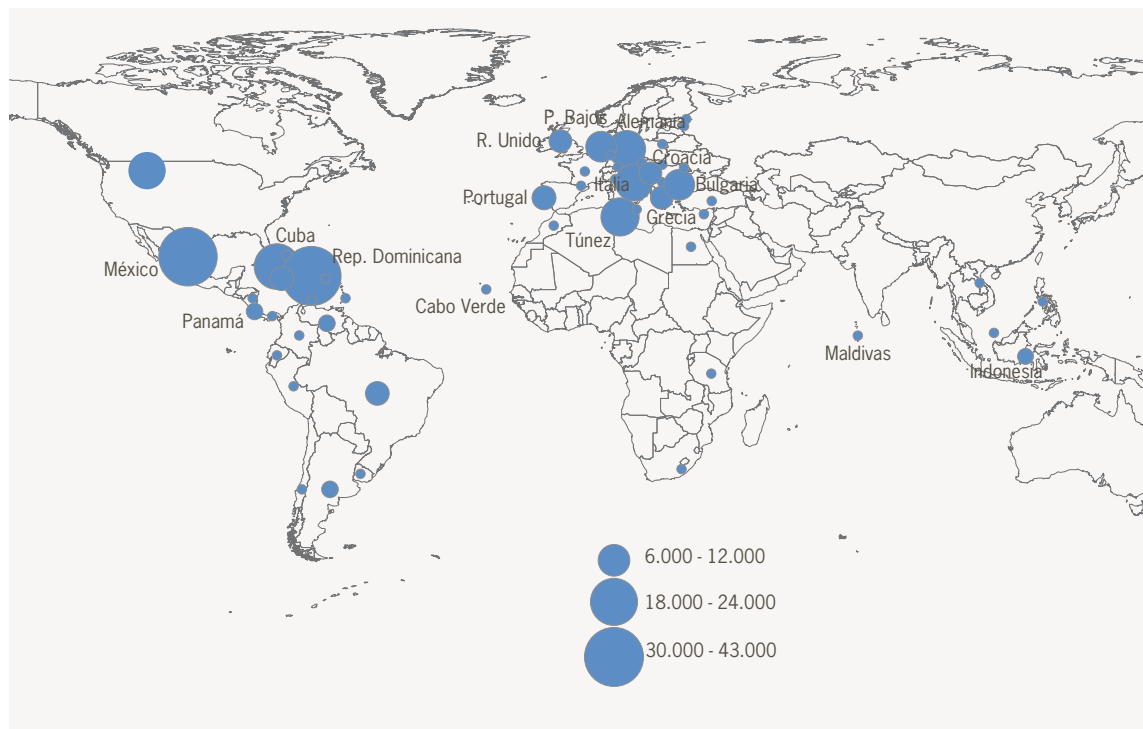
África:
continente hasta ahora olvidado

Finalmente, el continente olvidado, África, (excepto su extremo norte), presentaba una escasa presencia de cadenas hoteleras españolas. No obstante, entre el 2000 y el 2008 se produjo un aumento considerable, pasando de 547 habitaciones (3 hoteles)

a 1.837 habitaciones (9 hoteles). La nueva mina turística era el archipiélago Cabo Verde donde se dirigieron las cadenas mallorquinas. Cabo Verde se colocó en el ojo de mira del capital turístico español cuando Abel Matutes era ministro de asuntos exteriores. Después de un viaje oficial, donde se supone que cerró compras de terrenos en el 1998, el grupo de Matutes anunció inversiones turísticas en el país, levantando una polvareda que obligó al político-empresario paralizar temporalmente sus negocios en Cabo Verde. En el 2008, Riu era la principal cadena en Cabo Verde, y cabe tener presente que la familia Riu y Matutes eran socios del turoperador TUI. Ya en plena crisis, el resto de cadenas mallorquinas, Sol Meliá, Barceló e Iberostar, anunciaron su entrada en el archipiélago africano (Murray, 2012).

Figura 7

Mapa de la capacidad de alojamiento turístico de las cadenas hoteleras españolas en el exterior, 2008 (número de habitaciones)



Fuente: elaboración propia a partir de Amat (2008).

5.4.4.2.

Los nombres de los gigantes hoteleros españoles en el extranjero: el protagonismo de las cadenas nacidas en el archipiélago balear

Muy a menudo, la comprensión del porqué un país ha sido incorporado a la cartera globalizadora del capital hotelero español responde única o mayoritariamente a la propia diplomacia internacional de determinados grupos hoteleros. Por este motivo, resulta fundamental ver cuáles son las cadenas que participan del proceso de internacionalización, con qué intensidad y en qué países. Ana Ramón (2002), al analizar el proceso de internacionalización de las cadenas españolas expone que sería conveniente analizarlos caso por caso, ya que cada una de ellas presenta sus particularidades. Posteriormente se han llevado a cabo diversos trabajos que abordan la expansión concreta de grupos, como es el caso de Barceló (Buades, 2009b), o de un grupo de cadenas españolas (Fuster et al., 2010), o el conjunto de cadenas originarias de una región turística española (Buades, 2006; Murray, 2012).

El número de cadenas hoteleras que han participado de la colonización turística planetaria se ha incrementado notablemente desde finales de los 1990. Mientras que en el 2000 había un total de 26 cadenas, en el año 2008 ya eran 69 las cadenas españolas que contaban con establecimientos fuera de España (tabla 42). Se puede ver claramente que a lo largo de estos años, las cadenas baleares han sido, en buena medida, las que han abierto el camino a las demás. Mientras que en el 2000 había once cadenas (42% del total) de origen balear entre las que se habían internacionalizado, en el 2008 a las cadenas baleares se les sumaban un gran número de compañías de todo el Estado. No obstante, las primeras posiciones de las cadenas en cuanto a habitaciones en el exterior las presidían las cadenas baleares: Sol Meliá, Barceló, Riu e Iberostar. El 2008 prácticamente todas las cadenas aumentaron notablemente su posición internacional, excepto Sol Meliá que ya tenía una destacable expansión internacional en el 2000 que se vio reforzada con la adquisición de Tryp. En cambio, destaca la vertiginosa expansión de la cadena cotizada NH que se fraguó principalmente en el segmento de la hostelería urbana en el resto de la UE.

La CC.HH. española con mayor implantación internacional era Sol Meliá que en 2008 estaba presente en 26 países (además del Estado español) y además se encontraba en prácticamente todas las periferias turísticas donde contaba eminentemente con hoteles vacacionales, pero también urbanos, a los que se les añadían los establecimientos en los países centrales de la UE, con un 10,4% de sus habitaciones. En segundo lugar, NH que había sacado partido de las lógicas financieras de acumulación, fue entrando en las principales ciudades de la UE y pasó de tener tan solo 1.058 habitaciones el 2000 a contar con 35.719 habitaciones en el 2008, introduciendo en su cartera también hoteles en las principales ciudades latinoamericanas e incluso en Sudáfrica. En tercer lugar, el Grupo Barceló experimentó un ascenso espectacular, pasando de 12.860 habitaciones a 31.772 entre el 2000 y el 2008. La agresiva política de inversiones en el extranjero ha sido definida como una de las más perfeccionadas por parte del capital turístico español, por lo que hace a opacidad y participación en los mecanismos de las cloacas del capital financiero. Ello se debe, fundamentalmente, a la inmersión de Barceló en el sistema financiero y turístico de los EE.UU. Así, la principal novedad del grupo fue la incorporación de nuevos establecimientos tanto en los EE.UU., como en los países centrales de la UE (Buades, 2009b). En cuarto y quinto lugar, se encontraban las también mallorquinas Riu e Iberostar, con 22.261 habitaciones y 19.076 habitaciones respectivamente. Ambas estaban especializadas en la producción turística vacacional, destacando su presencia en: México, República Dominicana, Túnez y Bulgaria. Las estrategias de internacionalización de estos dos grupos estaban, a su vez, íntimamente relacionadas a la de sus socios: los turoperadores TUI y Thomas Cook respectivamente. En sexto lugar estaba la cadena Oasis ganó posiciones a raíz de la alianza entre Pedro Pueyo y la familia Hidalgo del Grupo Globalia en el 2006. Una alianza que se acabaría rompiendo el 2010 y, a partir de ese momento, los hoteles de Globalia pasarían a comercializarse bajo la marca Be Live.

En definitiva cabe apuntar que el resto de cadenas seguirán los pasos de las grandes, y al tener una menor capacidad de alojamiento en el exterior, también se encontrarán en un menor número de países. Así, la mayor parte de ellas operaban en uno o dos países mayoritariamente en América Latina y el Caribe, pero también en Europa. La política exterior empresarial de los grandes grupos ha marcado las pautas de la internacionalización hotelera, que reproduce en gran medida la pauta de

“seguimiento al líder” (Ramón, 2002). La presencia de una cadena en un determinado país puede responder a múltiples razones (p.ej. incentivos a la inversión, diversificación del sistema productivo, etc.) que tienen que ver con la lógica capitalista de estos gigantes empresariales. Así, mientras que la hotelería urbana estaba dominada por NH, la vacacional lo estaba por Sol Meliá (59% de sus habitaciones). No obstante, la lucha por avanzar posiciones por parte de las cadenas hace que lleven ese proceso con tensiones, ya que por un lado actúan en bloque a la hora de defender los intereses del colectivo del capital hotelero, pero intentan desmarcarse del resto para poder conseguir mejores posiciones dentro de los diferentes espacios turísticos o susceptibles de explotación turístico-inmobiliaria.

Así por ejemplo, en el caso de la hotelería vacacional, las buenas relaciones del empresario mallorquín, Gabriel Escarrer, con Fidel Castro, permite explicar los motivos por los que la mayor parte de la planta hotelera española en la isla caribeña corresponden a Sol Meliá con el 46,9% de todas las habitaciones de las cadenas españolas en la isla. En cambio, en México la penetración del capital hotelero español responde más bien a una acción colectiva, a pesar que los grandes grupos son los que concentran la mayor parte de las habitaciones. Una cuestión a destacar es que las estrategias de internacionalización se han llevado fundamentalmente mediante la inversión de nueva planta en las zonas de las periferias del sistema-mundo, mientras que en los espacios centrales se han llevado a cabo mediante procesos de adquisición de empresas hoteleras e inmobiliarias.

Finalmente, conviene subrayar que la internacionalización del capital hotelero español ha sido comandado por el capital de origen balear. Ese capital fue el pionero en el proceso de penetración tanto en múltiples espacios, como Cuba o República Dominicana. De esta manera, las cadenas hoteleras mallorquinas no solamente ocupaban las primeras posiciones entre las cadenas españolas internacionales, sino que las 18 cadenas baleares contaban con el 65,75% de las habitaciones en el exterior. Se pasó de una presencia de ocho cadenas baleares en el exterior a 18, después que las grandes cadenas abrieran camino, el resto fue huyendo de las Baleares para abrazar las ventajas que les ofrecían aquellos espacios que tanto les recordaba a las islas de los años sesenta. Además, buena parte de esos grupos no solamente expandieron la actividad hotelera, sino que introdujeron promociones inmobiliarias y les acom-

pañaron tanto las entidades financieras, como otros grupos empresariales que les servían de apoyo para su implantación, desde constructoras a empresas de muebles (Murray, 2012).

Tabla 42

Las quince primeras cadenas hoteleras en el exterior por número de habitaciones, 2000-2008*

2000			2008		
	Habit.	%		Habit.	%
Sol Meliá	33.520	34,54	Sol Melia	38.146	16,88
Barceló	12.860	13,25	NH	35.719	15,80
Occidental	11.235	11,58	Barcelo	31.772	14,06
Riu Hotels	9.261	9,54	Riu	22.261	9,85
Iberostar	6.992	7,20	Iberostar	19.076	8,44
Tryp	3.742	3,86	Oasis	11.349	5,02
Oasis	2.143	2,21	Occidental	7.657	3,39
Siva Hoteles	1.974	2,03	Grupo Piñero	7.381	3,27
Fiesta	1.971	2,03	Fiesta	5.139	2,27
Grupo Piñero	1.750	1,80	Lopesan	3.452	1,53
Renthotel	1.748	1,80	Hotetur	3.205	1,42
Best Hotels	1.605	1,65	Princess	3.051	1,35
Hotetur	1.594	1,64	Celuisma	2.789	1,23
NH	1.058	1,09	Eurostars Hoteles (Hotusa)	2.743	1,21
Hesperia	1.032	1,06	Hoteles Catalonia	2.646	1,17
Resto (11 CC.HH.)	4.574	4,71	Resto (54 CC.HH.)	29.645	13,12
Total (26 CC.HH.)	97.059	100	Total (69 CC.HH.)	226.031	100
CC.HH. Baleares (8)	68.472	70,55	CC.HH. Baleares (18)	148.605	65,75

* Las cadenas en rojo corresponden a las que tienen su sede en las Baleares.

Fuente: elaboración propia a partir de Hostelmarket (2000) y Amat (2008).

5.4.4.3.

La dimensión financiera de la globalización hotelera de las cadenas españolas

En muchas ocasiones un elemento tan significativo y básico como es la financiación no ha sido suficientemente analizado. El capital hotelero, y el turístico, por definición

internacional ha sido en términos generales uno de los grandes olvidados en la literatura crítica sobre las dinámicas financieras del capitalismo corporativo-financiero. Sin embargo, las inversiones turísticas e inmobiliarias han sido unas plataformas idóneas para la circulación y acumulación del capital bajo esas lógicas financieras, incluidos los capitales de más dudosa procedencia (Ramón, 2002; Buades, 2006; Buades, 2009b). A continuación, en la tabla 42 se sintetizan, a grandes rasgos, las estrategias de financiación.

Tabla 43

Estrategias de financiación en el proceso de internacionalización de la empresa hotelera española

Formas de financiación	<ul style="list-style-type: none"> a. Reinversión de beneficios. b. Cotización en el mercado de valores. c. Integraciones empresariales. d. Financiación externa.
Origen de la financiación	<ul style="list-style-type: none"> a. Financiación desde el origen. Operadores turísticos: alemanes e italianos fundamentalmente. Fondos de inversión, de seguros, de pensiones, etc. Empresas constructoras y/o inmobiliarias. b. Financiación en el destino. Inversores de la zona: entidades financieras, empresas de construcción, etc. Privatizaciones de la gestión hotelera.
Relaciones interempresariales	<ul style="list-style-type: none"> a. Participaciones accionariales mayoritarias o minoritarias. b. Acuerdos contractuales y alianzas estratégicas.

Fuente: Ramón (2002: 175).

La inversión extranjera en hostelería tiene un componente muy vinculado a su dimensión inmobiliaria, que se adapta a los procesos especulativo-financieros extendidos globalmente (Buades, 2006; Ramón, 2010). En buena medida, las inversiones hoteleras adoptaban la característica de inversiones financieras orientadas más a la búsqueda de beneficios derivados de la apreciación de los activos inmobiliarios que a las rentas obtenidas de la propia gestión de esos activos. En un principio, el negocio inmobiliario resultaba más atractivo en la vertiente urbana debido a su mayor solidez y fiabilidad, pero las grandes expectativas que ofrecían los espacios turísticos del Sur Global favorecieron la promoción de megaresorts y grandes complejos turístico-inmobiliarios. La coyuntura económica de bajos tipos de interés en el mercado financiero de renta fija, los beneficios obtenidos en el negocio hotelero,

la entrada del euro y su revalorización respecto del dólar, propició la canalización del ahorro hacia países que, después de los ajustes pertinentes, presentaban una mayor estabilidad de sus monedas respecto del dólar, como México y la República Dominicana. Además, esos países habían instaurado estrictamente el orden neoliberal, construyendo unas condiciones más que favorables para la entrada de capitales internacionales a un riesgo muy bajo.

La retórica empresarial neoliberal presentó el proceso de internacionalización del capital hotelero español como una forma de escapar de las “garras” de los turoperadores que los tenían sometidos a una relación de dominio en cuanto a sus negocios dentro del territorio español. No obstante, y al contrario, el proceso colonizador-globalizador de las cadenas españolas ha incrementado las estrechas relaciones entre los turoperadores y el capital hotelero español por los siguientes motivos: primero, por la ubicación de la planta hotelera en espacios insulares y remotos, por lo que la dependencia del transporte aéreo era clave para la comercialización del producto hotelero; segundo, por el alto grado de sustituibilidad entre los espacios turísticos, lo que aumentaba el margen de maniobra –y poder negociador– de los operadores y así poder variar sus ofertas vacacionales; y tercero, la internacionalización se producía en muchas ocasiones conjuntamente con los grandes turoperadores extranjeros que participan en la propiedad de muchas de las cadenas españolas. Asimismo, las cadenas españolas ligadas a los operadores turísticos europeos, sirvieron de trampolín a los grandes turoperadores para entrar, especialmente, en América Latina y el Caribe. Esos operadores jugaban a su vez un papel financiero de primer orden, ya sea con la participación directa en el accionariado del capital hotelero (p.ej. TUI con el 50% de Riu), o como agente comercializador.

Hay que tener presente que la internacionalización del capital hotelero español coincidió con un momento de enorme disponibilidad de medios de financiación, tanto a escala estatal como a nivel internacional. La ruptura del ciclo financiero asociado a los valores tecnológicos fue sustituida por una expansión global del capital financiero asociado a la producción inmobiliaria, y en ese contexto los capitales turísticos resultaron absolutamente beneficiados. La enorme capacidad de financiación de las entidades financieras españolas fue fundamental para apoyar el proceso de expansión global de las corporaciones transnacionales españolas. En esa vorágine

expansiva, el capital financiero español fue penetrando en prácticamente todos los sectores de actividad, pues debían colocar y fijar esa enorme masa de capital financiero en soluciones espaciales y absorciones de entidades y sociedades del resto del mundo.

En ese contexto, el gran capital hotelero español se encontraba a las antípodas del mito de la empresa familiar, a pesar de que esta todavía se mantenga (p.ej. familia Gaspart en HUSA, familia Fluxà en Iberostar, familia Escarrer en Sol Meliá, familia Barceló en el Grupo Barceló, familia Riu en Riu, familia Matutes en Fiesta, familia López González en Lopesan, etc.). Las grandes estructuras empresariales presentaban una enorme complejidad accionarial, así como una densa red de empresas filiales que gravitaban en torno de la empresa matriz y múltiples localizaciones.

Los dos grupos hoteleros que cotizaban en bolsa, NH y Sol Meliá, presentaban un accionariado caracterizado por la participación mayoritaria de la familia propietaria, en el caso de Sol Meliá, o del grupo inversor Hesperia liderado por José Antonio Castro en NH. Además, entre los accionistas de estas compañías destacaba la participación de las cajas de ahorro (tabla 44). Se daba la situación que la principal vía de financiación procedía de las entidades financieras vinculadas a las cadenas. Además, en muchas ocasiones, las mismas entidades participaban en otras compañías con intereses turístico-inmobiliarios, siendo uno de los más destacados el de la valenciana CAM (Caja de Ahorros del Mediterráneo), que además de su participación en la cadena Sol Meliá, tenía el 5,12% de TUI AG, el 16,35% de Transmediterránea, el 24,23% de Terra Mítica y a través de Tenedoras de Inversiones y Participaciones SL, estaba vinculada a múltiples proyectos turístico-inmobiliarios en diferentes partes del planeta. Además, con su participación del 24,19% en Hansa Urbana, encabezaba algunos de los megaproyectos más polémicos de México: Novo Cancún y Cabo Cortés (Ramón, 2010).

Tabla 44

Composición del accionariado de NH y Sol Meliá, 2005

Cadena Hotelera		Accionistas	Porcentaje
NH Hoteles SA		Grupo Inversor Hesperia SA	23,5%
		Bancaja	6,12%
		Hoteles Participados SL	5,55%
		Bilbao Bizkaia Kutxa	5,41%
		FINAF 92 SA (Italia)	5,15%
		Corp. Financiera Caja de Madrid	5%
		Ibercaja	5%
		Equipo Directivo NH	4%
		Equity International Properties (EE.UU.)	3,43%
		Autocartera	0,04%
		Bolsa	36,8%
Sol Meliá SA	Familia Escarrer	Hoteles Mallorquines Consolidados S.A.	27,92%
		Hoteles Mallorquines Agrupados S.L.	10,82%
		Hoteles Mallorquines Asociados S.L.	16,34%
		Majorcan Hotels Luxembourg S.A.R.L.	5,83%
		Ailemlos SL	6,94%
		Inversiones Cotizadas del Mediterráneo S.L. (CAM)	5,01%
		Autocartera	2,97%
		Bolsa	24,17%

Fuente: elaboración propia a partir de Hostelmarket (2006).

Una de las formas de expansión más generalizada resulta de la alianza entre los grupos hoteleros y las constructoras e inmobiliarias. Mientras unos se encargan de la construcción e inversión inmobiliaria, los otros se encargan de su gestión. Sin embargo, se producen participaciones cruzadas entre los grupos hoteleros e inmobiliarios. Así, por ejemplo Occidental Hoteles constituyó la sociedad Citan Hoteles & Resort con el grupo inmobiliario Fadesa que controlaba el 60% para explotar los inmuebles hoteleros propiedad de la inmobiliaria, un acuerdo que se rompió en 2004. Y entonces, el grupo Barceló se alió con Fadesa para la promoción y explotación de 19 establecimientos hoteleros en España y Marruecos. El grupo hotelero participaría accionarialmente con el 16,5% de cada proyecto y debía encargarse de la gestión hotelera (Hostelmarket 2005b: 105).

Las estrategias de estos dos grupos sirven también para introducir nuevos mecanismos. De esta manera, tal como ya se ha advertido, Barceló entró en los EE.UU. mediante la adquisición de Crestline y su participación en fondos de inversión inmobiliaria. Allí fundó el fondo Playa Hotels & Resorts, donde contaba, además del propio grupo Barceló y Bancaja, con los tiburones financieros norteamericanos: Merrill Lynch y Marathon Asset Management Ltd. (Buades, 2009b). La participación de los fondos de inversión se fue haciendo cada vez más intensa, así como ocurría en el resto de las grandes corporaciones transnacionales. Siguiendo con el caso de Occidental cabe destacar la participación en su accionariado del fondo de capital riesgo Sil Investments SA y de La Caixa. Posteriormente, en 2005 el fondo de capital riesgo The Carlyle Group estuvo a punto de hacerse con el 100% de las acciones de la cadena. Un año más tarde, The Carlyle Group, junto con el BSCH y Vista Capital, se hizo con toda la división de viajes del Grupo Iberostar, constituyendo el gigante Orizonia, siendo este uno de los ejemplos más terminados de la penetración del capital financiero más salvaje en el capital turístico español (Murray, 2012).

5.4.4.4.

Los beneficios empresariales de la explotación hotelera en el sur global

En aquellos momentos de rápidas mutaciones y refinamientos financieros en la expansión del capital transnacional hotelero, la base territorial seguía siendo primordial. El principal elemento para asegurar la acumulación del capital (hotelero) era la expansión geográfica y la transformación del espacio mediante la construcción de los resorts turísticos. David Harvey (2006) formula ampliamente la cuestión de los arreglos espacio-temporales (*spatio-temporal fixes*) y expone como elemento motriz en la acumulación del capital la perpetuación del desarrollo geográfico desigual. La producción de espacios turísticos cada día más intercambiables entre sí, podría acelerar las propias contradicciones en la acumulación del capital que iban ganando relevancia a lo largo de la primera década del siglo XXI.

Por ejemplo, la industria hotelera expandió geográficamente sus tecnologías obsoletas, como edificaciones cerca de la línea de costa, con un régimen laboral for-

dista en el funcionamiento del establecimiento hotelero, pero introduciendo todos los mecanismos de la explotación flexible en materia de contratación, gestión de activos y planificación financiera. Mientras que, la concentración del *know how* y altas remuneraciones de los cuadros de mando se ubicaban en los espacios centrales del sistema economía-mundo, las menores remuneraciones se distribuían en las nuevas periferias turísticas. No obstante, estas dinámicas presentaban ciertas tensiones, ya que mientras que Mallorca podría considerarse como un espacio central al alojar sedes de las grandes cadenas hoteleras vacacionales del planeta (Sol Meliá, Riu, Barceló e Iberostar), también puede considerarse como una periferia turística al concentrar una parte importante de sus hoteles donde los obreros de la hostelería reciben unas de las remuneraciones más bajas del Estado.

Para comprender los motivos de la expansión hotelera a nuevas periferias es fundamental echar un vistazo a los márgenes de beneficio que ofrece la explotación hotelera en las nuevas zonas turísticas del Sur y compararlas con las de España. A partir de la tabla 45 se puede comprobar cómo el negocio hotelero español ubicado en la periferia turística caribeña resulta bastante provechoso para el capital. Se han escogido los hoteles de 4 estrellas porque éstos y los de 5 estrellas son los únicos que nos permiten, a partir de las publicaciones disponibles, hacer la comparativa entre los de la zona caribeña y España. Los hoteles de 4 estrellas vacacionales en el Caribe eran mayoritarios, cosa que no ocurría en el contexto español donde predominaban los de 3 estrellas. Los ingresos por estancia variaban entre los 37,14 euros en un hotel de 4 estrellas sin “todo incluido” (aunque la mayor parte de los hoteles en el Caribe se comercializan bajo la fórmula del “todo incluido”) y los hoteles vacacionales de 4 estrellas en España con unos ingresos de 55,8 euros/estancia. Ello implica que una estancia en un hotel del Caribe resulta un 33,44% más barato que en España. Una de las principales diferencias entre las dos zonas turísticas es que en el Caribe entre el 23% (9,4 euros/estancia) y el 30% (11,5 euros/estancia) de los ingresos estaban relacionados con la alimentación y las bebidas; mientras que en España este segmento representaba el 15,6% (8,7 euros/estancia). Es decir, los ingresos provenientes de la componente alimentaria de las cadenas resultaban ser en términos absolutos y relativos superiores en el Caribe. Contrariamente, la componente del ingreso que correspondía a habitación y pensión comprendía entre el 67,86% (25,2 euros/estancia) en el Caribe y el 80,29% (44,8 euros/estancia) de todos los ingresos en España.

Al analizar la vertiente del gasto, se puede comprobar como la de un hotel de 4 estrellas en el Caribe era de 31,48 euros/estancia frente a los 46,4 euros/estancia en España, es decir un 32, 15% inferior. En cuanto al gasto conviene destacar una serie de cuestiones. En primer lugar, el hecho de que el gasto en personal en España (39,66% del total) resultaba ser el doble que en un hotel de 4 estrellas del Caribe y casi el triple que un hotel de 4 estrellas “todo incluido” del Caribe. Así pues, los gastos laborales en la periferia resultaban ser mucho más atractivos de cara al capital hotelero como elemento para incrementar los márgenes de beneficio. En segundo lugar, apuntar el hecho de que tanto los alquileres como las amortizaciones resultaban mucho más “interesantes” (para el capital) en el Caribe que no en el Estado español, ya que allí cerca del 10% (unos 3 euros/estancia) de los gastos estaban dirigidos a esas partidas, frente al 21,76% (10,1 euros/estancia) del España. En tercer lugar, se puede anotar la diferencia entre los gastos por alimentación en el caso del “todo incluido” que suponía el 21,55% de los gastos (6,9 euros/estancia) frente al 8,62% de los gastos (4 euros/estancia) del 4 estrellas en España o del 9,55% (3,01 euros/estancia) del 4 estrellas (sin “todo incluido”) en el mismo Caribe. Finalmente, se puede comparar como los gastos globales de los negocios hoteleros de 4 estrellas con “todo incluido” (32,01 euros/estancia) o los 4 estrellas sin “todo incluido” (31,48 euros/estancia) eran prácticamente idénticos. No obstante, los márgenes netos en un caso y en el otro eran sensiblemente diferentes, ya que en el caso del “todo incluido” el margen era del 21,13% (8,58 euros/estancia), mientras que en el otro era del 15% (5,6 euros/estancia). Por último, los márgenes de beneficio de un 4 estrellas sin “todo incluido” en el Caribe y un 4 estrellas sin “todo incluido” en España eran muy parecidos, el 15% en el primer caso y el 16,75% en el segundo.

De todos modos, destaca el hecho que los márgenes de beneficio tampoco distan tanto entre los que se producen en el Caribe y los de España. Luego, uno debería plantearse los motivos que llevan a desarrollar todas esas operaciones fuera de España. Sin lugar a dudas, las respuestas son muy diversas, ya que por un lado está el hecho que la deslocalización de la producción turística permite al capital ampliar y acelerar sus ritmos de producción hotelera propiamente dicha, esto es la venta de estancias turísticas y sus servicios. Pero además de la explotación hotelera, una clara respuesta está relacionada con el panorama financiero-inmobiliario y todas las ventajas derivadas de su proyección internacional, que van desde la participación con

capital financiero para la construcción inmobiliaria, hasta los mecanismos de desvío de capitales hacia paraísos fiscales o plazas puente.

Tabla 45

Márgenes netos en hoteles españoles de 4 estrellas en el Caribe (México, Cuba y República Dominicana) y España

Partida	Concepto	Caribe				España	
		4 estrellas		4 estrellas ("todo incluido")		4 estrellas (vacacional)	
		Euros/estancia	%	Euros/estancia	%	Euros/estancia	%
Ingresos	Habitación y pensión	29,53	72,77	25,20	67,86	44,8	80,29
	Comida	8,93	22,00	6,28	16,90	3,2	5,73
	Bebida	0,44	1,09	5,22	14,05	5,5	9,86
	Tiendas y supermercados	1,24	3,05	0,00	0,00	1,1	1,97
	Fiestas	0,00	0,00	0,00	0,00	1	1,79
	Otros	0,44	1,09	0,44	1,19	0,2	0,36
	Total	40,59	100	37,14	100	55,8	100
Gastos	Personal	6,46	20,17	8,84	28,09	18,4	39,66
	Alimentos y bebidas	6,90	21,55	3,01	9,55	4	8,62
	Honorarios de gestión	2,65	8,29	7,07	22,47	2,4	5,17
	Mantenimiento y reparación	1,33	4,14	1,50	4,78	1,3	2,80
	Energía	2,03	6,35	2,92	9,27	1,3	2,80
	Márquetin y animación	1,86	5,80	1,77	5,62	2,4	5,17
	Otros gastos	5,75	17,96	1,50	4,78	4,4	9,48
	Gastos de administración	1,06	3,31	0,97	3,09	1,8	3,88
	Tributos y seguros	0,44	1,38	0,53	1,69	0,3	0,65
	Alquiler	2,12	6,63	2,74	8,71	5,5	11,85
	Amortización	1,41	4,42	0,62	1,97	4,6	9,91
	Total	32,01	100	31,48	100	46,4	100
Margen Neto	Euros/estancia	8,58		5,6		9,4	
	Porcentaje	21,13%		15%		16,75%	

Fuente: elaboración propia a partir de Ernst & Young (2003a; 2003b).

En base a los anteriores resultados, no es de extrañar que el empresariado hotelero se haya puesto a buscar fórmulas para incrementar sus márgenes de beneficios, que según la consultora estaban prácticamente estancados en España. La dificultad

de incrementar la flexibilidad en el factor trabajo llevó a replantear la posibilidad de inaugurar una nueva etapa con la incorporación del “todo incluido” a los negocios en el territorio español. La situación en la parte alta de la “curva del notario” de España dentro del sistema-mundo, permitía la importación de alimentos y bebidas a un precio barato. Por consiguiente, la estrategia del capital sería la de capturar dentro de la cadena de valor los ingresos procedentes eminentemente de la venta de alimentos y bebidas, pero también con la celebración de eventos, fiestas y cualquier otro tipo de actividad, que con las lógicas de contratación flexible y el bajo costo de la alimentación, debería repercutir en un aumento de sus márgenes de beneficio dentro del territorio español, y así situarse en cuotas semejantes a las de las periferias turísticas del Caribe.

Se dice que el “todo incluido” es la fórmula preferida por los grandes operadores turísticos, ya que según los centros de poder turístico se evita que sus clientes provenientes de las afluentes sociedades occidentales sean objeto “de engaños” por parte de los nativos. La mercantilización turística a través de esa modalidad, utilizando las políticas del miedo, conseguía capturar prácticamente todo el circuito del gasto turístico dentro de las redes de las grandes corporaciones turísticas internacionales. Incluso se llega a la situación que los turistas se desvinculan del uso del dinero, evitándose así su circulación más allá de las fronteras delimitadas por el capital transnacional. Además, mediante la fórmula del “todo incluido” los grandes agentes turísticos al controlar la mayor parte de la renta turística, tanto en origen como en destino, amplían su poder. El “todo incluido”, de acuerdo con Ana Ramón (2002) elimina, en gran medida, uno de los pocos impactos positivos que el turismo podría tener en las periferias del sistema-mundo que habían sido incorporadas como espacios turísticos, ya que las apreciadas divisas que debía generar el famoso *trickle down* (goteo o derrame) turístico, no aparecen por ningún lado.

Quien fue consejero de turismo del Gobierno de las Islas Baleares, Celestí Alover, alertaba sobre los riesgos de la proliferación del “todo incluido” en España aludiendo que “nuestra industria turística está pagando en estos momentos las consecuencias de su excesiva dependencia del mercado de paquetes turísticos y del absentismo histórico de los pequeños y medianos empresarios turísticos, en la comercialización de sus propios productos” (2004:62). Las tendencias oligopolísticas en la

industria turística (cadenas hoteleras, turoperadores, compañías aéreas, etc.) y las lógicas financieras de acumulación del capital tendrían mucho que ver con la adopción de un amplio abanico de modalidades turísticas dentro del propio Estado: desde los condohoteles y la propiedad a tiempo compartido (captando parte del negocio turístico-residencial), hasta el turismo de masas del “todo incluido” (captando los ingresos de la denominada oferta complementaria). Con la adopción del “todo incluido”, los agentes turísticos, que generalmente están aliados a las cadenas hoteleras, cobrarían el paquete del “todo incluido” en origen, disminuyendo así la fracción del presupuesto que los turistas estaban dispuestos a gastar en el lugar de vacaciones. Además, la fracción que se incrementaría en origen, permitiría intensificar las fórmulas especulativo-financieras de los grandes grupos financiero-corporativos. De todas formas, tal como apuntaba Alomar, las tensiones entre diferentes grupos empresariales pueden ser muy fuertes en los espacios donde –a diferencia del Caribe o la ribera sur del Mediterráneo– hay un fuerte desarrollo de la infraestructura turística complementaria (p.ej. bares, restaurantes, comercios, etc.). La irrupción de esta modalidad podría ser contestada socialmente, tanto por parte de los empresarios (y trabajadores) de la oferta complementaria, como por parte de los propios trabajadores de los establecimientos hoteleros que tendrían que hacer frente a un mayor número de tareas y de clientes (lo que llaman aumentar la productividad del factor trabajo) sin que, muy probablemente, se vieran incrementados sus sueldos.

LAS OTRAS CUENTAS DE LA “MODERNIZACIÓN” ESPAÑOLA

obesidad, gigantismo y “subdesarrollo social”

La lectura de la evolución del capitalismo español, como en muchos otros casos, ha dejado de lado los costes sociales y ecológicos que lo han acompañado. Incluso lecturas críticas del despliegue del capitalismo español han soslayado esas dimensiones ocultadas por los enfoques ordinarios de las disciplinas académicas que se han encargado de legitimar al capital, como la ciencia económica ortodoxa y la mayor parte de las ciencias sociales que se han ido impregnando del “sentido común” instaurado desde los círculos del poder (Naredo, 2003a).

En general se ha tendido a no tratar estas cuestiones y en todo caso se planteaban como el precio a pagar por abrazar el “desarrollo”. Generalmente, se dice que la sociedad española ha pasado de una estructura jerárquica y autoritaria a otra más democrática, experimentando un conjunto de cambios que generalmente han sido valorados positivamente. De todos modos, los discursos oficiales no han dejado mucho espacio a la crítica y a la matización respecto de los mitos del “milagro español”, que a grandes rasgos ha mantenido a las oligarquías del antiguo régimen fascista bajo una nueva fachada que se proclama democrática. Pero tampoco ha habido mucho espacio para el análisis crítico sobre el mito de la Transición ni el proyecto de “modernización” bajo la batuta de una nueva estructura oligárquica en la que lejos de encontrarnos con una fosilización del “Antiguo Régimen”, se ha producido un importante despliegue de nuevas élites, muy a menudo asociadas a los partidos políticos mayoritarios (PP y PSOE), pero que también han surgido al calor de las especializaciones económicas regionales. Es decir, los tiempos llamados de-

mocráticos han encumbrado nuevas estructuras de poder, lo que hace cada vez más difícil mantener el discurso de la fosilización de la oligarquía desde los tiempos de la Dictadura. Al contrario, se está ante una alianza de clase entre los herederos del franquismo y aquellos que fueron tomando posiciones durante el régimen democrático, una tarea que se inició en la Transición pero que se intensificó durante los años de la “fiesta” del ladrillo y globalizadora (Rodríguez, 2013).

José Manuel Naredo ha sido uno de los intelectuales, entre muchos otros, que han puesto sobre la mesa cuestiones que generalmente han estado ocultas a este respecto. Entre las cuales se encuentran los aspectos relacionados a la factura ecológica del “desarrollo español” y la configuración de un marco institucional que contribuye a la perpetuación de unas relaciones sociales marcadas por la desigualdad social y la polarización territorial. En el análisis de los aspectos sociales, se puede destacar la figura de Vicente Navarro quien ha contrastado las cuentas del éxito del capitalismo español con las de su precaria situación social bajo el provocativo término de subdesarrollo social, que subraya el magro despliegue del estado del bienestar en España. Una situación que se reforzó con la adopción del dogma neoliberal que se impuso mundialmente a partir de los años 1980 y que en el caso español fue precisamente el partido socialista el encargado de aplicarlo. A continuación, se intentarán repasar algunas de las dimensiones ocultas de la modernización española, a partir de la tesis de Óscar Carpintero (2005), los del Observatorio Social de España, el Colectivo IOÉ y el Seminario de economía crítica Taifa.

6.1.

CAMBIO METABÓLICO DEL CAPITALISMO ESPAÑOL. ¡MÁS MATERIALES ES EL LADRILLAZO!

La “modernización” socioeconómica española ha ido acompañada de una enorme transformación ecológica y territorial (Carpintero, 2005). La cara oculta del “milagro” económico español, iniciado en la España fascista pero aún vigente, se ha traducido en el aumento del metabolismo social español, caracterizado por unas crecientes exigencias de materiales y, por consiguiente, un constante aumento de

las excreciones en forma de residuos y contaminación de diversa índole. El aumento de la brecha metabólica se ha traducido a su vez en una huella ecológica cada vez mayor, caracterizada por el desplazamiento de los conflictos socioecológicos al Sur Global, participando del desarrollo geográfico desigual. La “máquina de crecimiento” española ha pasado de utilizar unos 121 millones de toneladas en 1955 a 1.052 millones de toneladas el 2007, multiplicándose las exigencias materiales 8,7 veces. Mientras que, a lo largo de este período, la población española ha pasado de 28,9 millones de habitantes en 1955 a 45,2 millones de habitantes en 2007, es decir sin llegar a duplicarse. Por otro lado, el crecimiento económico medido en términos de PIB ha pasado de 129.617 millones de euros, a precios constantes de 2000, a 797.282 millones de euros, a precios constantes del 2000, en el 2007, con lo que se habría multiplicado por un factor de 6,15. Así pues, se puede destacar el hecho de que los incrementos de las exigencias materiales han mantenido una intensa relación con la expansión de los agregados de renta. Mientras que, por otro lado, la tan repetida argumentación malthusiana que vincula el deterioro ecológico, en este caso expresado en los IMD, y crecimiento demográfico, se muestra en el caso español más que poco convincente.

A partir de los inputs de materiales que ha engullido el capitalismo español se pueden describir sus diferentes fases expansivas. De esta manera, en la etapa del desarrollismo, entre 1955 y el 1975, las exigencias materiales pasaron de 121 millones de toneladas a 384 millones. Cabe destacar que a lo largo de esos años de intensificación industrial de todos los sectores económicos y expansión urbana tanto en las antiguas ciudades, como en las nuevas zonas turísticas, se produjo una alteración substancial en la composición de los flujos de materiales, pasando de una economía mayoritariamente centrada en una base orgánica, representando los flujos bióticos el 62% de los IMD en 1955, a una economía cada vez más asociada a una base abiótica, siendo estos flujos el 67% de los IMD en el 1975. Es decir, en tan solo veinte años de “milagro económico”, se había alterado radicalmente la base material de la economía española. Lo que ha llevado a definir esa modificación como el paso de una economía de la producción a una economía de la adquisición. Este cambio de composición material del capitalismo español se manifiesta también en las tasas de crecimiento, ya que mientras los flujos bióticos tan solo se duplicaron a lo largo del período que va de 1955 a 2012, los abióticos se multiplicaron por 19. Este cambio

de base material también explica la aceleración del proceso de acumulación ya que las economías de base orgánica presentaban ritmos menos acelerados de expansión (Carpintero, 2005; Carpintero, 2012).

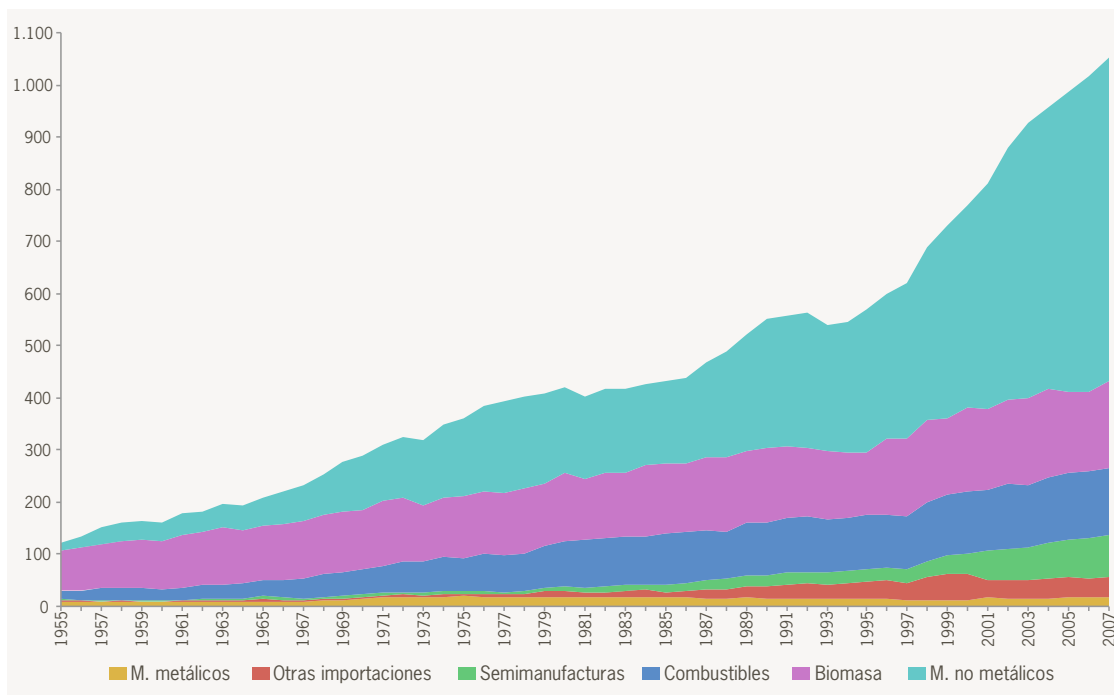
En los años de redefinición del capitalismo español, tras la crisis de los 1970, se reactivó de nuevo el apetito en materiales a partir de la entrada en la UE y la expansión de la economía del “pelotazo” durante el *felipismo*. Así, en 1992 se habían alcanzado unas demandas materiales de 564 millones de toneladas y tras las “fiestas del 1992”, así como había ocurrido con las anteriores situaciones de crisis económica (1973 y 1981), los IMD cayeron ligeramente. No obstante, con el perfeccionamiento del proyecto financiero-inmobiliario español y la progresiva ampliación de la capacidad de consumo de la población española, aunque fuera vía endeudamiento, los flujos de materiales se dispararon espectacularmente hasta alcanzar el millón de toneladas (gráfico 29).

Al comprobar la base material del capitalismo español uno observa cómo en los años del *ladrillazo* se fundamentaba en un 58,9% en minerales no metálicos, estando estos presididos por los materiales de cantera. Así pues, el caso español tiraba por los suelos aquellos eslóganes político-académicos, según los cuales las economías de los países del capitalismo avanzado caminaban hacia unas pautas cada vez menos exigentes en materiales, ya que la base de sus economías se centraba fundamentalmente en los servicios, y entre éstos aquellos más avanzados. Según estas máximas, las economías que funcionaban en base a la puesta a pleno rendimiento de los cerebros, deberían ser menos exigentes en recursos. Si uno analiza la estructura del PIB español podría pensar que estaba ante una de esas economías tremendamente terciarizadas, y que por consiguiente debería estar “a dieta” en cuanto a la utilización de materiales. Sin embargo, la situación era totalmente la contraria. Es más, la economía española fue utilizando cada vez más materiales para obtener la misma cantidad de bienes y servicios expresados en términos monetarios. Es decir, en lugar de llevarse a cabo lo que se denomina como “desmaterialización débil”, es decir una menor cantidad de materiales por unidad de PIB, en España se ha producido lo contrario, pasando de 936 toneladas para obtener un millón de euros, a precios constantes de 2000, en el 1955 a unas 1.320 toneladas para obtener el mismo millón de

euros (Carpintero, 2005; Carpintero, 2012)¹. En los inicios del estallido de la burbuja inmobiliaria, en el 2008 los IMD empezaron a decaer abruptamente, lo cual indica que el metabolismo español estaba tremendamente vinculado a la expansión del ladrillo. Así, en el 2009 los IMD se situaban en los mismos valores que el 2000, cerca de 800.000 toneladas. Una caída que respondía a la disminución de los productos de cantera ya que la máquina de producción inmobiliaria se había paralizado en seco (Carpintero, 2012).

Gráfico 29

Los Inputs de Materiales Directos (IMD) del metabolismo español, 1955-2007 (millones de toneladas)



Fuente: elaboración propia a partir de Carpintero (2005) para los años 1955-2000; y Carpintero (2012) para los años 2001-2007.

La transformación socioeconómica española en su “aventura” de la segunda mitad del siglo XX y su inserción en el capitalismo global se expresaba no solamente en los incrementos de los inputs materiales y la alteración de su composición, sino también en el origen de estos materiales. De acuerdo con la Regla del Notario, Es-

1 Carpintero (2005: 342-348) analiza esta cuestión, incidiendo en los términos ambiguos de la desmaterialización relativa, introduciendo una serie de matizaciones importantes.

paña ha ido escalando posiciones en la llamada “curva del notario” incrementando los flujos de materiales importados gracias al creciente poder de compra y endeudamiento (Naredo y Valero, 1999). Mientras que en 1955, justo a las puertas de la ruptura de la autarquía fascista, el 7% de los flujos de materiales procedían del exterior, en 2007 un 26,4% de los flujos de materiales eran importado. En cualquier caso hay que destacar que la dependencia exterior es máxima en el caso de los combustibles. Desde la incorporación a la UE, los combustibles importados representaban de media del 74% de los inputs de esos materiales. En cambio, los minerales no metálicos, fundamentalmente productos de cantera, eran extraídos fundamentalmente en territorio español, siendo en los años del boom constructor, entre 1994 y 2007, el 90% de los minerales no metálicos extraídos en España.

Si a los flujos de materiales directos, que son aquellos que quedan registrados en el proceso económico y reciben contrapartida monetaria —es decir las mercancías—, les añadimos los flujos ocultos, tenemos una representación más fidedigna de las dimensiones del metabolismo de la economía española. Precisamente aquellos flujos ocultos o “mochilas ecológicas” recogen todos aquellos flujos de materiales que arrastran las mercancías y que normalmente suelen quedar en olvido ya que por un lado no reciben contraprestación monetaria, y por otro suelen localizarse en las zonas de producción y extracción, es decir lejos de los centros de consumo, y por tanto lejos de los cuadros de mando del capital. En concreto, la fracción oculta ha sido prácticamente equivalente a la visible, denominada directa. Los flujos ocultos han pasado de 146 millones de toneladas (frente a 120 millones de toneladas directos) en el 1955 a unos 755 millones de toneladas el 2007 (tabla 46).

Sin embargo, mientras que el 1955 un 83% de los flujos ocultos estaba relacionado con los materiales abióticos y el 94% eran domésticos; en el 2000, la proporción de los abióticos se incrementó hasta suponer el 95% de los flujos ocultos, pero sobre todo destaca la mayor proporción de flujos ocultos asociados a las importaciones que ascendió al 49,4%. Es decir, a las puertas del siglo XXI se generaban prácticamente los mismos flujos ocultos en España que fuera, y eso que los flujos ocultos de la extracción doméstica estaban estrechamente ligados a la efervescencia del ladrillo y la extracción de materiales de cantera (Carpintero, 2005). En el año 1955, la extracción de cada tonelada de recursos llevaba asociadas 1,22 toneladas ocultas

de promedio para obtener una tonelada de material directo y el 2000, esta cantidad se había reducido hasta las 0,96 Tm ocultas/Tm. Según Carpintero “este hecho refleja, efectivamente, que la generación de residuos sólidos por tonelada de input ha descendido, pero se deben tener presente al menos dos aspectos. Por una parte la subestimación de los flujos ocultos realizada que no incorpora aquellos derivados de las actividades de dragado ni de numerosos productos manufacturados para los que no se han calculado «mochilas ecológicas». Por otro lado, la mencionada reducción se ha producido a costa de un aumento de las emisiones de residuos gaseosos a la atmósfera” (2005: 339-340).

Tabla 46

El metabolismo social del capitalismo español: Input de Materiales Directos (IMD) y RTM (Requerimiento Total de Materiales), 1955-2007 (millones Tm)

	1955	1965	1975	1985	1995	2007
IMD - Biomasa	75,17	104,21	119,20	134,48	121,82	166,02
IMD - Combustibles	17,58	30,83	64,10	96,58	102,17	128,61
IMD- M. Metálicos	9,66	9,40	19,07	16,84	14,27	16,15
IMD - M. No metálicos	15,32	52,66	148,74	158,62	273,90	620,69
IMD- Semimanufacturas	2,69	6,20	6,11	14,38	25,75	81,33
IMD- Otras importaciones	0,98	3,84	4,17	10,72	32,30	39,80
IMD (total)	121,40	207,14	361,39	431,62	570,20	1.052,60
IMD - Doméstica (%)	93,00	84,90	79,07	77,32	71,25	73,56
IMD - Importados (%)	7,00	15,10	20,93	22,68	28,75	26,44
IMD/cápita (Tm/cap.)	4,16	6,48	10,21	11,24	14,55	23,29
Flujos Ocultos	146,66	228,09	339,69	576,33	624,78	755,42
RTM	268,05	435,24	701,08	1.007,95	1.194,9	1.808,02
RTM/cápita (Tm/cap.)	9,2	13,6	19,8	26,24	30,5	40,0

Fuente: elaboración propia a partir de Carpintero (2005) para los años 1955-2000; y Carpintero (2012) para los años 2007. Estimación de los flujos ocultos y los RTM a partir de Carpintero (2012).

A lo largo de la segunda mitad del siglo XX, la “mochila ecológica” de los inputs domésticos casi se había triplicado hasta alcanzar 374,9 millones de toneladas, cuando los flujos ocultos de las importaciones se multiplicaron por 41,8, pasando de 8,7 millones de toneladas en el 1955 a 365,8 millones de toneladas el 2000. Realmente, estos flujos ocultos no se importaban, sino que quedaban en los lugares de extrac-

ción y producción, dejando en esos mismos espacios todos los conflictos socio ecológicos derivados de la contaminación y la transformación territorial y ecológica. Así la factura comercial española en términos monetarios (con un elevado déficit) deja de contar con toda aquella “mochila ecológica” que el Estado español, como “país desarrollado”, deja fuera de sus fronteras. De esta manera “se ahorra”, además, tener que lidiar en casa con los conflictos sociales y los costes que supondría eliminar los residuos y reparar los daños ecológicos de las actividades que proporcionan aquellos materiales.

Ante la cuestión del desbordamiento ecológico de la economía española, los lobbies empresariales y las élites políticas se presentaban bajo el papel de “víctima” ante la UE (Estevan, 2002). Se ha utilizado hasta la saciedad el supuesto “subdesarrollo” español, frente a los estados centrales de la UE que estaban más “avanzados-industrializados” (y por tanto eran más contaminantes), para afianzar las políticas que conducían hacia una escalada constante de las exigencias biofísicas de la economía, reclamando ese estatus, pidiendo consideración, y además ayudas financieras para llevarlo a cabo. Es por este motivo que se proclama la “convergencia europea”, entendida, entre otras, como la “necesidad” de quemar más combustibles fósiles, contaminar más y destruir más el territorio. Así, se establece, por ejemplo, que en el reparto de cuotas de emisión de GEI (Gases de Efecto Invernadero), emanadas del *Protocolo de Kyoto*, la proporción española sea un 15% superior a lo que se contaminaba en 1990 hasta 2012, y así resolver los problemas de desconvergencia respecto al resto de Estados miembros que debían reducir conjuntamente las emisiones de GEI de la UE. No obstante, en 2007 las emisiones de GEI (Gases de Efecto Invernadero) eran 1,5 veces superiores a la del año base, por tanto se había superado en diez veces lo acordado (MMARM, 2010).

El deterioro ecológico y la no regulación ambiental en España han sido crónicos. Incluso el proceso de “convergencia” con Europa y de “modernización” no ha tenido su correlato en la política ambiental, sino que se ha consolidado un “vacío en la política ambiental”. En cualquier caso, tal como sostenía Antonio Estevan “la línea de política ambiental, que podría ser descrita como “política de contrainformación” ambiental, existe, está firmemente establecida, y se ha ido forjando en la escena medioambiental española a lo largo de un complejo proceso desarrollado en las últi-

mas décadas, sin apenas interrupciones dignas de mención. La finalidad de esa política, que en líneas generales ha conseguido sus objetivos, habría sido la de proteger los intereses particulares beneficiarios de la actual fase de desarrollo, denominada “proceso de modernización de la economía española”, de los obstáculos y trabas que se hubieran derivado de la implantación generalizada en España de criterios y normas activas de protección ambiental y conservación de la naturaleza” (2002: 193).

En los últimos años, la escasa atención a las cuestiones socioecológicas, incluso en políticas de “final de tubería”, ha tenido momentos lamentablemente “emblemáticos” como fueron el anunciado “accidente” en el Parque Nacional de Doñana, en abril de 1998, con el derrame de los residuos tóxicos de la Mina de Aznalcollar² de la empresa Bolliden Apirsa; el “desastre” del petrolero Prestige en las costas gallegas en noviembre de 2002, que se hundía en las aguas atlánticas con 77 mil toneladas de crudo; o los polémicos planes hidrológicos nacionales con particular mención al impulsado por el mallorquín, Jaume Matas, que era Ministro de Medio Ambiente durante el segundo mandato de Aznar y que tenía por objetivo llevar el agua “de donde sobra” hacia allí donde “hacía falta” –lo que se definió como operación de solidaridad Norte-Sur–, y tenía previsto el trasvase de cerca de 1000 Hm³ y la construcción de 110 embalses³. En los dos primeros casos se evidenciaron la falta de previsión por parte de las administraciones públicas, y la manipulación informativa de los hechos para “apagar las luces de la catástrofe ecológica”. En el tercer caso, destacó una práctica insistente de “blanqueo mediático” y una manipulación científico-técnica de las argumentaciones para llevar adelante el PHN (Arrojo, 2001)⁴.

Ante estos conflictos socioecológicos hubo destacables movilizaciones sociales que trascendieron, incluso, más allá de las fronteras del Estado (p.ej. la ola blanca en

2 Antonio Estevan (2002: 204) sentencia que “en su conjunto, y en numerosas actuaciones concretas, el comportamiento anterior a la catástrofe de las numerosas instituciones españolas implicadas en Doñana posiblemente hubiera merecido una calificación delictiva en los tribunales de otros países. Aquí ni siquiera se consiguió que fuera tramitada una sola de las numerosas denuncias presentadas, lo que por cierto suma un dato más sobre la condición en que se encuentra el sistema judicial español”.

3 Para ver análisis críticos sobre estos tres temas consultar: sobre Doñana (Menor y Pérez Bonilla, 1998; Menor y Clavero, 1999); sobre el Prestige (la revista *El Ecologista* núm. 34, 2003, Informe Nunca Más); sobre el PHN (revista *El Ecologista* núm. 23, 2000. Especial agua y Plan Hidrológico Nacional).

4 La fuerte movilización social en contra del PHN motivó que José Luís Rodríguez Zapatero decidiese su derogación durante su primer mandato (2004-2008).

las costas gallegas con voluntarios de todas partes, o la actividad de la Plataforma contra el trasvase del Ebro), superando las barreras “informativas” que desde los aparatos del Estado (y el capital) se imponían, haciendo que aquellos conflictos (y sus responsables) ganaran peso y presencia en la vida pública, convirtiéndose en uno de los elementos centrales del debate político.

España ha destacado en el contexto de la UE no solo por los grandes “desastres naturales”, sino también por ser el principal infractor de la legislación ambiental de la UE con 54 incumplimientos de las directivas europeas en 2005, colocándose a la cabeza de los infractores europeos (16% de todas las infracciones de la UE-15). Suecia estaría en el otro extremo con 2 incumplimientos. Además, en el Estado coincidían dos hechos, por un lado, es donde hay el mayor número de ZEPA (Zonas de Especial Protección para las Aves) y LIC (Lugares de Interés Comunitario), con el 33% y 28% de toda la UE, respectivamente; con lo cual sería más comprensible que se efectuasen más infracciones (el 40% se refieren a la Directiva de Aves y Hábitats) que en otros Estados miembros. Por otro, tal como Antonio Estevan apuntaba también el hecho de que “España lleva camino de convertirse en una auténtica «peña ultrasur ecológica» de la UE, y no solo por su ubicación geográfica: tolerados –cuando no alentados– sus excesos una y otra vez por las instituciones europeas, a los sucesivos gobiernos españoles se les ha ido haciendo creer que las normas comunitarias de comportamiento ambiental en realidad no van con ellos” (2002: 227), lo que tiene que ver con que cerca del 60% de las infracciones se hayan abierto a raíz de alguna queja (normalmente hecha desde los movimientos sociales).

Ante esta la situación, con un auténtico aluvión de quejas, la Comisión Europea argumentó que la saturación del sistema la obligaba a aligerar y simplificar la legislación vigente (Martín-Sosa, 2005/2006). Cabe destacar que el 94% de las infracciones detectadas en 2004 eran por incumplimiento del derecho comunitario, y en cambio un 4% era por su transposición defectuosa. Así pues, lo que fallaba no era tanto la legislación, sino más bien su aplicación. Según El Ecologista-OSE (2007), el 2004 el SEPRONA (Servicio de Protección de la Naturaleza) de la Guardia Civil denunció hasta 190.291 infracciones, correspondiendo la mayor parte a incumplimientos de leyes sanitarias, amenazas a la fauna y residuos. Empero, los delitos

contra la ordenación del territorio fueron los que presentaban una tendencia al alza más importante, con 6.440 infracciones en pleno auge inmobiliario.

Ante esa situación, Antonio Estevan se preguntaba: “¿Y si los poderes públicos que cuidan –en beneficio de todos– de la prosperidad de los negocios privados, han llegado a comprender que un proceso de declive ecológico continuo, pero sin demasiado desastres ni situaciones descontroladas, puede desaparecer a los ojos de la gente siempre que los medios de comunicación no transmitan datos agregados negativos? En esta situación, ¿por cuánto tiempo se podría mantener ese proceso de declive ambiental sin generar una alarma social capaz de perturbar el tranquilo desarrollo de una sociedad democrática, cuya única representación del Mal se concentra en las lacras oficiales de la época, a saber, el paro y el terrorismo?” (2002: 192). En este caso, las políticas de “final de tubería” y el traslado cada vez más lejano –en el espacio y en el tiempo– de los conflictos e impactos ecológicos, a cambio de un bajo precio, podría tal como sostiene Antonio Estevan servir a una doble función: por un lado, desactivar la movilización y contestación social, y por otra parte, las élites tendrían mayor capacidad para construir los debates y los objetos de preocupación pública (en los que podrían diseñar más fácilmente las respuestas y/o soluciones).

6.2.

EL CAPITAL ESPAÑOL SE COME EL TERRITORIO: LA FACTURA ESPACIAL DE VEINTE AÑOS DE “MODERNIZACIÓN”

Si bien el metabolismo socioeconómico ha presentado una tendencia en ascenso durante toda la segunda mitad del siglo XX, otro aspecto poco explicitado (y analizado) ha sido la enorme exigencia territorial de la “modernización española”, una auténtica vía hacia el progreso a través del cemento. No fue hasta el 2006 que se tuvo una noción de conjunto sobre las transformaciones territoriales que se habían producido en España en los últimos tiempos. El informe sobre la ocupación del suelo elaborado por el Observatorio de la Sostenibilidad en España (OSE, 2006) levantó una gran polvareda mediática, debido a que con la publicación de aquella información se constataban los profundos cambios territoriales que saltaban a la vista

por doquier, dando la razón a las múltiples voces críticas. Se trataba de un informe necesario que llegaba en pleno tsunami urbanístico y que tiene su origen en el programa CORINE (*Coordination of Information on the Environment*). Un programa que se creó en 1985⁵ con el objetivo de poner en marcha sistemas de información ambiental, dependiente de la Agencia Europea de Medio Ambiente (AEMA). Pero el estudio que tanta repercusión social tuvo, hacía referencia a información del período 1987-2000, y por tanto no recogía el frenesí financiero-inmobiliario de principios de la década del 2000. De hecho, conscientes de la sensibilidad de aquella información, los diferentes gobiernos intentaron retener al máximo su difusión. Sin embargo, la actualización de aquella información no apareció hasta el 2010⁶, cuando la burbuja había estallado y el Prestige de cemento, de momento, dejaba de azotar las costas españolas (Prieto et al., 2011).

Cuando el Estado español acababa de entrar en la CEE, los usos del suelo eran principalmente agrícolas, cubriendo un 50% del territorio, seguidos de los forestales con un 47%. En cambio, la superficie artificial se extendía a lo largo de 2.5949 km², lo cual representaba el 1,3% de la superficie del Estado (tabla 47). Con la enorme transformación territorial asociada a la “modernización” española, sustentada fundamentalmente en la materia prima suelo, la superficie artificial se había incrementado en 3.498 km², una superficie prácticamente equivalente a la de Mallorca. El suelo artificial se había incrementado en un 52% en tan solo dieciocho años y el ritmo anual de avance del suelo urbano entre el 2000 y el 2005 era del 246 km² frente a los 174 km²/año del período 1987-2000.

No obstante, cabe señalar que la transformación espacial ha sido mayor que la información que arrojan los cambios netos, ya que por el camino se han llevado a cabo profundas alteraciones dentro de los mismos grupos de tipos del suelo. Así, entre 1987 y 2000, la transformación territorial, pasando de un tipo de suelo a otro, fue de unos 1.904 km² anuales, mientras que en el período 2000-2005 el ritmo se situó en unos 1.743 km². Esas transformaciones se podían producir dentro de una misma categoría de suelo, siendo la más importante la agrícola con 12.807 km² transforma-

5 Decisión del Consejo de Ministros de la UE (CE/338/85).

6 El proyecto Image & CORINE Land Cover 2000 actualizó el anterior Corine Land Cover, revisando los datos anteriores y actualizando con datos de 2006. Este proyecto terminó en el 2010. Instituto Geográfico Nacional: [IGN Coberturas y Usos de suelo](#).

dos, en el sentido de formación de una nueva tipología de suelo agrícola, mientras que el “consumo” de suelo agrícola se elevaba a 13.372 km², parte del cual se transformó en agrícola, y parte en otros grupos de cubiertas del suelo. La entrada en la UE se ha notado también en la transformación del suelo agrícola, dado que mediante la financiación de la PAC (Política Agraria Comunitaria) se han incentivado ciertos tipos de uso del suelo y explotación agraria. En el caso del suelo agrícola, se pueden destacar dos procesos simultáneos: por un lado, su transformación en otros tipos de suelo (p.ej. artificial, forestal, embalses, etc.); y por otro lado, la propia reestructuración interna del suelo agrícola (p.ej. de secano a regadío).

Entre los principales flujos de ocupación del suelo entre 1987 y 2000, se pueden destacar: primero, la conversión de unos 1.739 km² de suelo agrícola en suelo artificial; segundo, 6.385 km² de conversiones agrícolas (cambio de uso agrícola); tercero, 1.332 km² de retirada de cultivos –*“set aside”*– con impulso de la UE; cuarto, 165 km² han pasado de suelo agrícola a convertirse en superficie de agua (p.ej. embalses), que se han construido para hacer frente a las crecientes exigencias hídricas de los cultivos de regadío. Mientras que, por otra parte, el suelo agrícola ganaba 6.385 km² a las zonas forestales (OSE, 2006). Entre el 2000 y el 2005 los principales cambios dentro del suelo agrícola estaban relacionados con el paso de tierras de secano a olivar (531 km²) y a tierras de regadío (415 km²). De esta manera, mientras las tierras de labor de secano se redujeron entre 1987 y 2005 en unos 6.179 km², las de regadío aumentaron en 1.683 km² y el olivar en 1.371 km², y gran parte del nuevo olivar cultivado introducía la innovación antiecológica de ser cultivada mediante sistemas de regadío. España era el país europeo donde más había aumentado el regadío y este se iba expandiendo a zonas cada vez más elevadas, y por tanto se profundizaba la sinrazón del modelo agrícola-industrial español, cada vez más ineficiente en términos energéticos e hídricos (Naredo y Carpintero, 2006; Prieto et al., 2011).

Los espacios forestales y espacios abiertos, pasaron de 241.108 km² en 1987 a 237.723 km² el 2005. Esa disminución se llevó a cabo a pesar que el abandono de las actividades agrícolas y silvícolas habían facilitado el avance de las masas forestales. La disminución más espectacular se dio en los bosques de coníferas que sufrieron durante esos años el azote de los incendios forestales que afectaron a unas 3.860 km² a lo largo de esos años. De hecho, los únicos suelos bajo el epígrafe de suelos fores-

tales y espacios abiertos que experimentaron un avance fueron los correspondientes a la categoría de bosque mixto, matorral boscoso y roquedo. Es decir, aquellos espacios forestales que o bien se iban recuperando después de los incendios, o bien quedaban severamente afectados y en ellos ya no quedaba más que rocas. A grandes rasgos se iba dando un proceso de matorralización o ruderalización (Prieto et al., 2011). Por otro lado, conviene tener en consideración que a raíz de la aplicación de la PAC –para el favorecimiento de la forestación de tierras agrícolas– y de la profunda transformación socioeconómica española con el abandono de la vida y el trabajo en el campo y en el bosque, se ha posibilitado que tierras agrícolas se conviertan en suelo forestal. Así, el total de suelo agrícola convertido en forestal se elevaba a 1.476 km². Sin embargo la proporción de tierras forestales convertidas en agrícolas superó a las agrícolas convertidas en forestales. Hay que insistir que estas dinámicas han tenido potentes implicaciones en función de las localizaciones concretas sometidas a dichas transformaciones (OSE, 2006; EEA, 2010).

Tabla 47

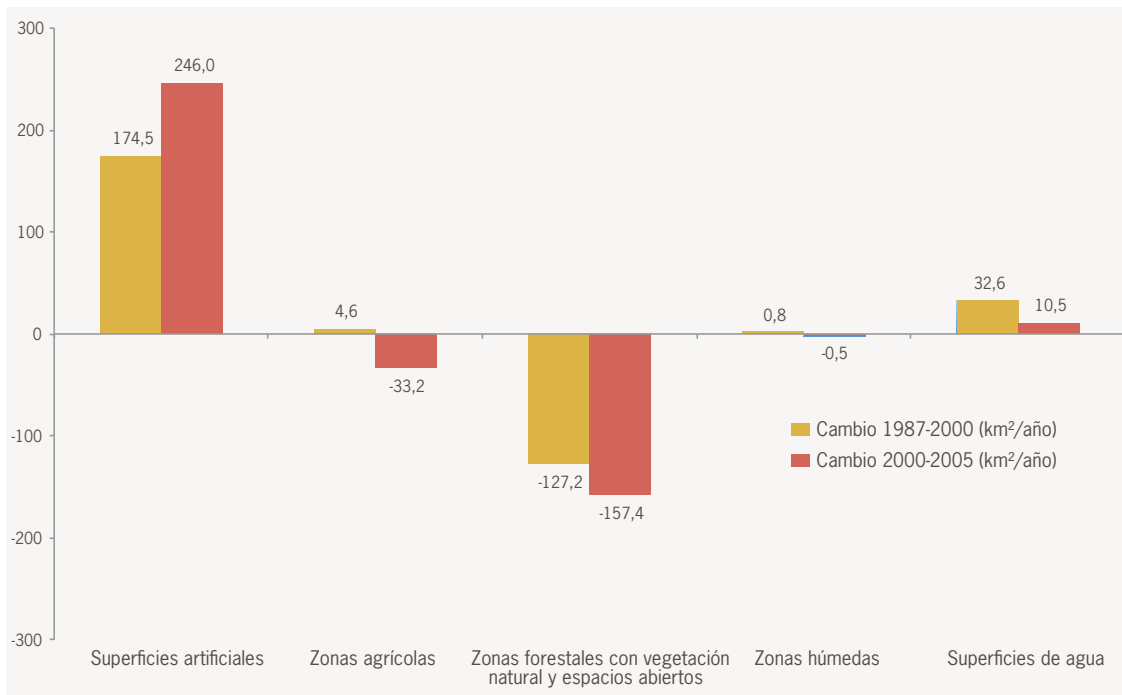
Las cubiertas del suelo en España, 1987-2000-2005

	CLC90 (1987)		CLC00 (2000)		CLC06 (2005)	
	km ²	%	km ²	%	km ²	%
Superficies artificiales	6.696,05	1,32	8.964,81	1,76	10.194,81	2,00
Zonas agrícolas	254.148,29	50,11	254.207,98	50,01	254.041,95	49,95
Zonas forestales con vegetación natural y espacios abiertos	242.446,94	47,80	240.793,92	47,37	240.007,02	47,19
Zonas húmedas	1.031,16	0,20	1.041,92	0,20	1.039,56	0,20
Superficies de agua	2.871,15	0,57	3.295,04	0,65	3.347,79	0,66

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos del IGN (Instituto Geográfico Nacional) - Corine Land Cover 1990 (datos del 1987); Corine Land Cover 2000 (datos del 2000); Corine Land Cover 2006 (datos 2005).

Gráfico 30

Cambios netos de las cubiertas del suelo en España, 1987-2000-2005 (km²/año)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos del IGN (Instituto Geográfico Nacional) - Corine Land Cover 1990 (datos del 1987); Corine Land Cover 2000 (datos del 2000); Corine Land Cover 2006 (datos del 2005).

La fiebre del ladrillo española ha llevado aparejada la destrucción y transformación del suelo más espectacular de todo el conjunto de la UE, especialmente en el período 2000-2006 cuando España se situaba a la cabeza de todos los países en cuanto al ritmo de transformación artificial del suelo (EEA, 2010), escalando posiciones desde la nada desdeñable tercera posición que ya ocupaba entre el 1987 y el 2000 (EEA, 2006). España no era solamente líder en construcción de viviendas, sino que también era líder en destrucción territorial. La expansión del suelo urbano y de las infraestructuras se llevó a cabo, fundamentalmente, mediante el sacrificio del suelo agrícola y forestal. Concretamente, 2.788 km² de suelo agrícola y 1.087 km² de suelo forestal habían sido devorados por la lengua de lava de cemento.

Mientras que en 1987 la ciudad compacta superaba en extensión a la ciudad difusa, con 2.534 km² frente a 2.305 km², en el 2006 la ciudad difusa había superado en extensión a la compacta, hasta alcanzar 3.403 km². Además, en el año 2006 se con-

tabilizaban 7.126 km² de zonas en construcción, a la espera de ser “desarrolladas”, siendo esta la categoría que experimentó el mayor incremento de la categoría de superficie artificial. Además, el boom turístico-urbanístico ha incorporado el nuevo producto urbanístico de los campos de golf. A mediados de la década de los 2000, en España había unos 300 campos de golf, siendo Andalucía la “meca” del golf español con unos setenta campos, el 40% de los cuales estaban ligados a urbanizaciones turístico-residenciales costeras. Pero la temperatura del boom inmobiliario presente, ha calentado la promoción de 150 nuevos campos de golf que en caso de construirse ocuparían unos 187 km². Y el 80% de los campos están ligados a enclaves del litoral (OSE 2006: 139).

Por otro lado, la tipología que presentaba el mayor incremento en términos absolutos fue la correspondiente a las zonas industriales y comerciales que acompañaban al ciclo inmobiliario, siendo estas una pieza clave en las dinámicas de producción urbana del suelo. El aumento fue espectacular, pasando de 76.624 km² a 146.803 km². Estas zonas se han expandido a medida que las ciudades se vaciaban de actividad comercial e industrial, y los antiguos espacios industriales se iban convirtiendo en nuevas piezas del puzle financiero-inmobiliario de la ciudad. Todo ello, además, aparece ligado a la extensión de las infraestructuras de transporte, en gran medida impulsadas con un entusiasmo incondicional de las élites políticas y financiadas con fondos europeos. La enorme expansión de las “autopistas” y los “aves” durante este período, la mayor en términos relativos (447%), ha ido ligada a la consolidación del transporte motorizado e individual (el coche) y la creciente dispersión urbana que ha generado nuevas y crecientes movilidades (Estevan y Sanz, 1996; Segura, 2012).

Tal como se ha visto en el apartado sobre metabolismo español, el tsunami urbanístico español ha requerido unas crecientes cantidades de productos de cantera. Esto se ha traducido en una nueva expansión de la minería a cielo abierto, mientras que se promulgaba el abandono y reconversión de la minería española. De esta manera, las zonas de extracción minera aumentaron en unos 295 km² entre el 1987 y el 2005, hasta alcanzar una superficie de 756 km². Es decir, si toda esa superficie estuviera en una sola mina, el agujero sería algo mayor que la ciudad de Madrid.

Al analizar la distribución de las cubiertas artificiales en España por comunidades autónomas, se observa como la mayor parte del suelo artificial se localizaba en Andalucía, que es la segunda en extensión, y donde había el 16,6% del suelo artificial de todo el Estado. No obstante, a continuación le seguían comunidades que no estaban entre las primeras en extensión: Cataluña con el 14,7% del suelo artificial español; Comunidad Valenciana con el 11%; y la Comunidad de Madrid con el 10,9%. De hecho, a excepción de Cataluña que es la comunidad que experimentó el aumento de suelo artificial más bajo del Estado, el resto de comunidades apuntadas, estuvieron a la cabeza del boom constructor español. Las comunidades donde el *tsunami* fue más intenso entre el 1987 y el 2005, expresado en incremento relativa del suelo artificial, fueron: Murcia (85,6%), la Comunidad Valenciana (82,6%), la Comunidad de Madrid (78,8%) y el archipiélago balear (78,8%).

Por otro lado en 2005 las comunidades autónomas con una mayor artificialización de su territorio, exceptuando Ceuta y Melilla, eran: la comunidad madrileña con el 13,8%; los archipiélagos canario y balear, con el 6,5% y 6,4% respectivamente; la Comunidad Valenciana con el 4,8%; y Cataluña con el 4,6%. Es decir, la invasión del cemento presenta una clara diferenciación a favor de las comunidades litorales y turísticas, además de la región metropolitana de Madrid que fue durante los años del *ladrillazo* un auténtico monstruo urbano, inmerso en una espiral expansiva que las élites urbanas esperaban que no iba a detenerse jamás (Observatorio Metropolitano, 2007). A la expansión madrileña cabría añadir la incorporación de las dos Castillas que experimentaron un fuerte aumento urbanístico como nueva periferia madrileña, papel acentuado por la construcción de megainfraestructuras de transporte. En este sentido, las Castillas aumentaban en un algo más del 70% la superficie artificial.

Tabla 48

Superficie artificial por Comunidad Autónoma, 1987-2005

	1987 (CLC90)			2005 (CLC06)			Cambio Neto	
	km ²	% CC. AA.	% Artificial España	km ²	% CC. AA.	% Artificial España	km ²	%
Andalucía	1.179,02	1,35	17,61	1.688,02	1,93	16,64	509,00	43,17
Aragón	250,69	0,53	3,74	403,08	0,84	3,97	152,39	60,79
Asturias	156,62	1,48	2,34	199,46	1,88	1,97	42,84	27,35
Baleares	179,26	3,59	2,68	320,49	6,42	3,16	141,23	78,79
Canarias	318,92	4,29	4,76	480,71	6,46	4,74	161,79	50,73
Cantabria	117,13	2,19	1,75	153,80	2,88	1,52	36,67	31,31
Castilla-La Mancha	446,94	0,56	6,67	761,10	0,96	7,50	314,16	70,29
Castilla-León	468,58	0,50	7,00	802,22	0,85	7,91	333,64	71,20
Cataluña	1.225,15	3,81	18,30	1.488,50	4,63	14,67	263,35	21,50
Comunidad Valenciana	609,14	2,62	9,10	1.112,28	4,78	10,97	503,14	82,60
Extremadura	193,11	0,46	2,88	296,72	1,24	2,93	103,61	53,66
Galicia	420,03	1,42	6,27	516,08	3,73	5,09	96,05	22,87
Madrid	619,25	7,71	9,25	1.107,30	13,79	10,92	488,05	78,81
Murcia	188,95	1,65	2,82	350,66	3,06	3,46	161,71	85,58
Navarra	66,88	0,64	1,00	128,82	1,24	1,27	61,94	92,61
Euskadi	204,79	2,83	3,06	259,24	3,58	2,56	54,45	26,59
La Rioja	41,70	0,83	0,62	60,52	1,20	0,60	18,82	45,13
Ceuta	5,41	29,78	0,08	7,25	39,90	0,07	1,84	33,97
Melilla	4,47	35,67	0,07	7,17	57,18	0,07	2,70	60,29

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos del IGN (Instituto Geográfico Nacional) - Corine Land Cover 1990 (datos del 1987); Corine Land Cover 2006 (datos 2005).

Una de las particularidades del *tsunami urbanístico* fue que éste tuvo una especial incidencia en el litoral peninsular y de los archipiélagos. La vinculación entre burbuja inmobiliaria y explotación turística del territorio se hace incluso mucho más evidente al contemplar el avance de la lengua de lava del cemento por la costa. De hecho, la fiebre del oro inmobiliario se vio incrementada en la franja litoral debido a la coincidencia de los mismos factores que en el resto del Estado, esto es una situación financiera y política favorables a la expansión de la producción urbana del suelo, con la “fama turística”, estando los capitales internacionales dispuestos a sacar

también plusvalías de esas rentas de localización. Así, en el año 2005, de los 2.774 km² de la franja costera de los primeros 500 metros, un 25,89% estaban artificializados. Esos 718 km² de suelo artificial de la franja litoral representaban el 10,9% del total de la cubierta artificial. Uno podría pensar que esa proporción no es tampoco muy significativa, pero si pensamos que esa franja del litoral tan solo representaba el 0,55% de toda la superficie del Estado, luego uno se da cuenta de la magnitud del fenómeno de la urbanización litoral. De esta manera, si para el conjunto de la superficie del Estado se contabilizaban 2 hectáreas de superficie artificial por km², en la franja litoral correspondían 25,8 hectáreas de suelo artificial por km² (Prieto y Ruíz, 2013).

Este proceso destructivo del litoral resulta especialmente crítico si se tiene en cuenta que los efectos del cambio climático van a ser particularmente severo en el litoral español, donde se prevé que aumente el nivel del mar entre 12 y 15 centímetros hacia el año 2050. Con ese aumento del nivel del mar, la línea de costa podría retroceder unos 20 metros, e incluso podría alcanzar los 70 metros en Canarias y Baleares (MMA, 2006).

La mayor transformación del litoral se dio en las regiones turísticas donde avanzaba imparable el *pelotazo inmobiliario*. De esta manera, a excepción de Ceuta y Melilla, la Comunidad Valenciana era la comunidad autónoma con la mayor proporción del litoral artificializado (50,54%), haciendo gala del hecho de ser uno de los modelos más perfeccionados del modelo de acumulación de base territorial del conjunto del Estado (Naredo y Montiel, 2011). Además, era la región había experimentado el incremento más acusado en el ritmo de devastación urbana del litoral, concentrando la con un aumento del 43% respecto 1987. La mayor parte del suelo artificial del litoral se encontraba en la provincia de Alicante, donde tan solo siete municipios contaban con 38,55 km² en la franja litoral, lo que supone el 35,7% del suelo artificial del litoral valenciano. En la Comunidad Valenciana convivían todo tipo de extravagancias turístico-inmobiliarias que parecía que únicamente un fenómeno sobrenatural podría paralizar: desde los intentos desde el poder de desplazar a la población del Cabanyal para arrasar con el barrio y llevar a cabo un megaproyecto urbanístico en la ciudad de Valencia, hasta el proyecto del llamado *Manhattan* va-

lenciano en el municipio de Cullera, donde se quieren levantar rascacielos justo en la desembocadura del Júcar (Velert, 2006)⁷.

En segundo lugar, Cataluña tenía un 44,1% de su franja litoral urbanizada, y si descontamos la franja de la ciudad de Barcelona que tenía el 88% de su litoral urbanizado, los municipios con mayor peso del suelo artificial costero fueron los turísticos. Andalucía era la comunidad con la mayor superficie artificial en los primeros 500 metros de la costa, alcanzando el 35,95% del total. En el caso de Andalucía, sobresale la devastación del litoral malagueño que con 54,05 km² de suelo artificial representaba el 38% de todo el suelo artificial en el litoral andaluz. Y, por supuesto, el municipio de Marbella era el líder no solamente de la devastación urbanística litoral de Andalucía, sino que era el municipio español con más superficie urbanizada en el litoral. A su vez, la producción del suelo marbellí ha ido aparejada indiscutiblemente a una larga historia de corrupción político-empresarial (Romero y Díaz, 2009). De hecho, al observar la geografía de la corrupción española, hay una enorme solapamiento entre la “riqueza” turístico-inmobiliaria del litoral y los casos de corrupción (Jerez et al., 2012). Evidentemente, sin la instalación de un estado cuasi mafioso, no habría sido posible llevar a cabo una fiesta turístico-inmobiliaria de esa magnitud.

La región de Murcia fue de las alumnas más aventajadas en la instauración del modelo turístico-inmobiliario de acumulación, reflejándose perfectamente en la transformación de su litoral, alcanzando la cubierta artificial el 32% de la franja costera de los 500 metros. Uno de los proyectos emblemáticos fue el complejo urbanístico Marina de Cope de unas dos mil hectáreas que tenía que alojar once mil viviendas, veintidós mil plazas hoteleras, cinco campos de golf y una marina artificial con dos mil amarres. Para llevarse a cabo el proyecto se le dio máxima prioridad política bajo la rúbrica de “actuación de interés regional”. Pero antes, para que eso fuera posible, se tuvieron que desclasificar, mediante la ley del suelo murciana de 2001, casi dos mil hectáreas del Parque Regional Cabo Cope-Puntas de Calnegre, además de otras nueve mil hectáreas. Diferentes colectivos recurrieron esa ley ante el Tribunal Constitucional y el fallo del Constitucional la derogó. A pesar de ello, el gobierno murciano, encabezado por el PP, siguió adelante con su apoyo al proyecto.

⁷ Para información detallada sobre las transformaciones del litoral español, así como de las principales actuaciones urbanísticas y de infraestructuras y sus impactos, consultar las publicaciones *Destrucción a toda costa* de Greenpeace y el *Informe banderas negras* de Ecologistas en Acción.

Posteriormente, en 2004, el ejecutivo murciano aprobó en las Directrices de Ordenación del Litoral que permitían urbanizar 85 mil hectáreas del litoral, entre las que se encontraban las previamente desprotegidas de Marina de Cope. Este proyecto ha recibido una fuerte oposición de los grupos ecologistas (Ecologistas en Acción de Murcia, Asociación de Naturalistas del Sureste y Plataforma Murcia no se Vende), asociaciones de vecinos y del abogado del Estado; pero contaba con el apoyo de los consistorios municipales de Lorca (PSOE) y Águilas (PP). Además, la intensificación de la artificialización del litoral murciano estaba también muy vinculada a la construcción de megainfraestructuras: la autopista de peaje entre Cartagena y Vera (114 km), propiedad de la constructora Aucosta (en la que participan Ploder, Caja de Ahorros del Mediterráneo, Autopistas del Sureste, FCC y Unicaja), o la construcción de un aeropuerto por parte del conglomerado empresarial formado por Sacyr Vallehermoso, Cajamurcia y Grupo Pozo (Méndez, 2007).

Además del litoral peninsular destacan los dos archipiélagos que alojaban la mayor longitud de costa de todo el Estado: Canarias con 1.583 km y Baleares con 1.428 km. Es por ello que los archipiélagos presentaban también la mayores superficies artificiales en el litoral de todo el Estado, detrás de Andalucía, y eso que no tenían sus urbes no tenían el peso que por ejemplo las de Barcelona o Valencia. Así la franja litoral de los municipios urbano-turísticos de ambos archipiélagos se encontraban entre los más urbanizados de España: Calviá (11,52 km²) y Palma (8,53 km²) en Mallorca; Las Palmas (10,55 km²) en Gran Canaria y Yaiza (7,24 km²) en Lanzarote. Además en el período que iba de 1987 al 2005 se encontraban entre las comunidades con un mayor aumento de la devastación del litoral, tanto en números absolutos como relativos. Mientras tanto, las élites insulares se han lamentado históricamente de los llamados “costes de la insularidad”, por lo que han reclamado y conseguido muy a menudo un trato preferente, lo que ha facilitado acelerar aun más la máquina de crecimiento turístico-inmobiliario. Si en los espacios litorales las plusvalías se

disparaban debido a las rentas de localización, los espacios insulares disfrutaban de unas rentas monopolísticas que las hacían todavía más atractivas para el capital (Murray, 2013).

Tabla 49

Las cubiertas artificiales en el litoral, 1987-2005 (franja de 500 metros)

	1987 (CLC90)			2005 (CLC06)			Cambio neto	
	km ²	% Litoral	% Sup. Artificial CC.AA.	km ²	% Litoral	% Sup. Artificial CC.AA.	km ²	1987=100
Andalucía	112,53	28,76	9,54	140,66	35,95	8,33	28,1	125
Asturias	12,10	8,62	7,72	12,94	9,22	6,49	0,8	107
Baleares	71,64	16,44	39,97	98,11	22,51	30,61	26,5	137
Canarias	80,38	13,09	25,20	109,31	17,80	22,74	28,9	136
Cantabria	10,94	11,83	9,34	13,02	14,08	8,47	2,1	119
Cataluña	94,76	39,73	7,73	105,19	44,10	7,07	10,4	111
Comunidad Valenciana	75,38	35,34	12,37	107,79	50,54	9,69	32,4	143
Galicia	87,19	18,58	20,76	83,70	17,83	16,22	-3,5	96
Murcia	25,26	27,12	30,09	29,81	32,00	8,50	4,5	118
Euskadi	9,02	12,08	4,41	11,01	14,73	4,25	2,0	122
Ceuta	4,44	51,28	82,02	5,06	58,45	69,79	0,6	114
Melilla	1,60	61,24	35,86	1,62	61,85	22,59	0,02	101
Total	585,24	21,09	12,70	718,21	25,89	10,91	133,0	123

Fuente: elaboración propia a partir de Prieto y Ruíz (2013).

6.3.

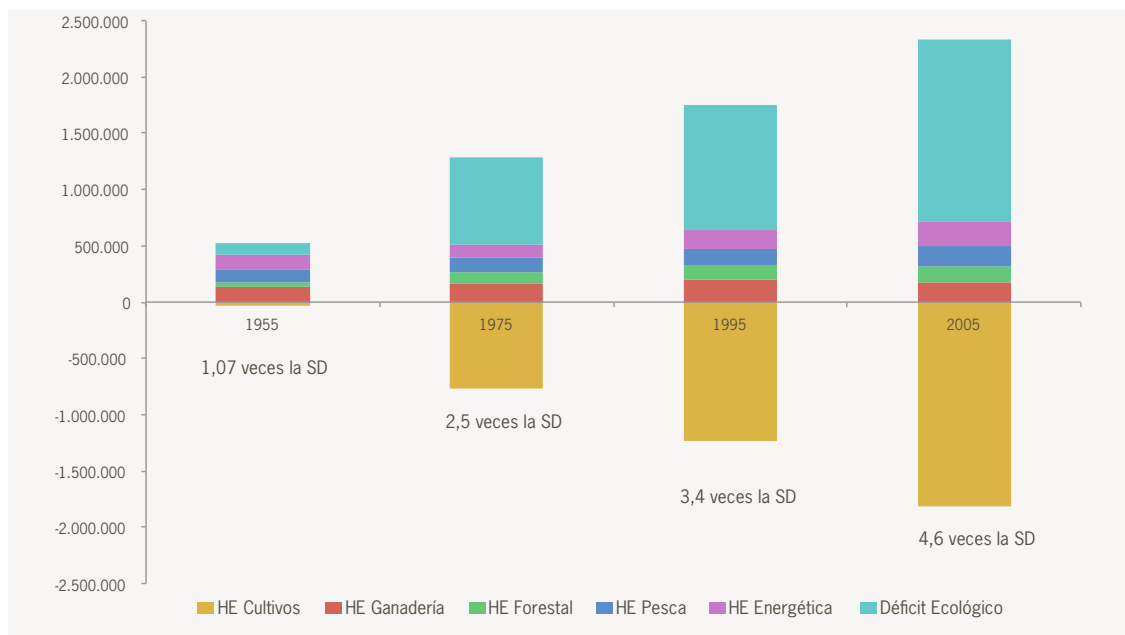
¡EL CAPITALISMO ESPAÑOL PISA FUERTE! LA HUELLA ECOLÓGICA DE UNA POTENCIA TURÍSTICO-INMOBILIARIA PLANETARIA

La activación del “desarrollo” español desde mediados de los 1950 ha tenido su reflejo en un aumento constante del metabolismo social y también por una profunda transformación espacial caracterizada por la creciente mercantilización del espacio bajo las lógicas sistémicas de acumulación. Pero ello se ha llevado a cabo gracias al poder financiero y comercial que ha ido adquiriendo la economía española, lo que le ha permitido, en el contexto de intensificación del comercio internacional y las finanzas, expandir sus áreas de aprovisionamiento mucho más allá de las propias fronteras del Estado. En la mayoría de los países del capitalismo avanzado, la expresión territorial del metabolismo, la huella ecológica, no solamente ha aumentado hasta adquirir unas dimensiones patológicas –gigantismo–, sino que se ha hecho en base a la colonización de espacios más allá de sus fronteras, particularmente del Sur Global. Así, esas huellas suponen potentes transformaciones socioecológicas y desplazamiento de los conflictos hacia las periferias del sistema-mundo.

La huella ecológica española ha aumentado considerablemente desde los años 1950, pasando de una huella de 519.450 km² el 1955 (1,79 ha/cápita) a 2.326.020 km² (5,27 ha/cápita) en el 2005. Es decir, desde el momento de activación del “desarrollismo” franquista hasta el apogeo del “desarrollismo inmobiliario” de los tiempos neoliberales, la huella ecológica se había multiplicado por 4,4. Como es habitual, desde el poder se ha tendido a echar las culpas del deterioro ecológico, aumento de la huella ecológica, al hecho que al incrementar la población, aumentaba también su impacto. Es decir, se resolvía esa cuestión rápidamente disparando al conjunto de la población, como si eso no tuviera nada que ver con la naturaleza propia del capital, la acumulación per sé, y por supuesto como si lo de las clases sociales fuera algo de otro planeta. Por tanto, las lógicas sistémicas del capital ineludiblemente comportan el aumento constante de la huella ecológica que a su vez refuerza las dinámicas del desarrollo geográfico desigual, así como la desigualdad social. De hecho, los tiempos neoliberales se han caracterizado precisamente por la intensificación de la desigualdad social, es decir por la profundización de las brechas de clase.

Para poder llevar ese “tren de vida”, la Superficie Disponible (SD) española, tanto terrestre como marina, no era suficiente. De esta manera, la economía española fue incrementando su déficit ecológico que pasó de 31.390 km² en 1955 a 1.819.040 km² en 2005, multiplicándose nada menos que por 58. Ello significa que a medida que España se iba convirtiendo en un “país desarrollado” se intensificaba la colonización de otros territorios, sin medios militares, pero con las armas del comercio internacional, el poder de las finanzas y la “persuasión” diplomática. En este sentido, en pleno auge financiero-inmobiliario español, el déficit ecológico español equivalía a 4,6 veces la superficie disponible española, o lo que es lo mismo se deslocalizaba a terceros países la producción y extracción de recursos para los cuales se necesitaría una superficie casi cinco veces la de España.

Gráfico 31
La huella ecológica española, 1955-2005 (km²)⁸



Fuente: elaboración propia a partir de Carpintero (2005) para los años 1955-1995; y el 2005 a partir de Pon y Calvo (2008).

8 Óscar Carpintero (2005) ha calculado la huella ecológica española en base a los rendimientos propios de la superficie terrestre y marina españolas. Esta metodología difiere de la metodología estándar impulsada por Mathis Wackernagel y la red Footprint Network. Ésta última opta por una unidad de medida, hectáreas globales, en la que la superficie real es modificada mediante la aplicación de factores de equivalencia y productividad. El objetivo de la aplicación de esos factores, según los autores, es poder realizar comparaciones internacionales. En el caso español, Pon y Calvo (2008) llevaron a cabo el cálculo de la huella española para el 2005, aplicando la metodología estándar. Nosotros hemos adaptado los resultados de Pon y Calvo para el 2005 a la metodología de Carpintero, es decir, sin considerar los factores mencionados.

6.4.

ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN A TRAVÉS DE LA VÍA ADQUISITIVA: EL DÉFICIT COMERCIAL FÍSICO, MARCA DE LA CASA

Una de las características del capital a lo largo del capitalismo histórico, lejos de sustentarse en una acumulación originaria a partir de la cual el capital adquiere vida propia, esa acumulación, violenta, se sostiene mediante mecanismos de desposesión permanente. Es decir, es como si la acumulación originaria estuviera constantemente activada. De esta manera, constantemente las garras del capital se van expandiendo para tomar nuevos espacios de acumulación. Pero esa acumulación puede realizarse de múltiples maneras, ya sea violentamente, como por ejemplo la activación de un conflicto bélico para hacerse con los recursos energéticos, o bien mediante la violencia sutil que otorga el control institucional, como por ejemplo la extensión de los derechos de propiedad intelectual sobre la riqueza genética (Harvey, 2004).

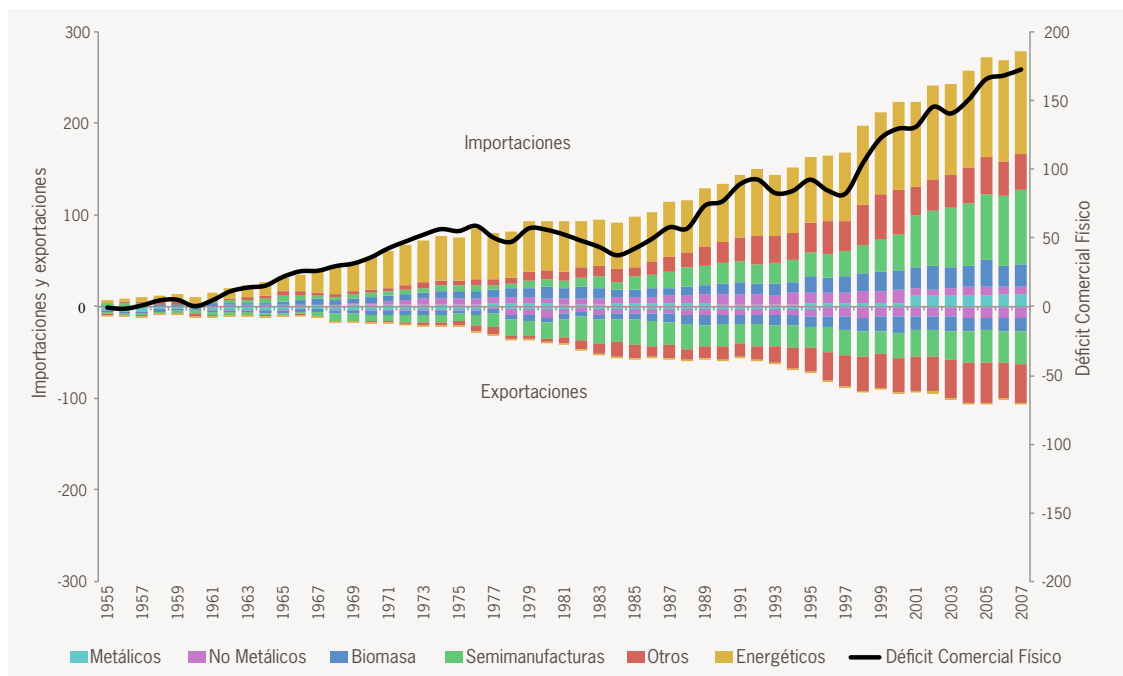
Pero en los tiempos de ampliación del comercio internacional y de predominio de las lógicas financieras, la principal forma a través de la cual se ha realizado ese amplio proceso de acumulación por desposesión reciente ha sido a través de la vía adquisitiva. Es decir, gracias a la construcción de la arquitectura institucional internacional que ha favorecido la liberalización comercial, a favor de los países del capitalismo avanzado, y la consolidación de mecanismos de pago que reforzaban el poder de esos mismos países, se ha llevado a cabo un proceso de extracción de riqueza de la periferia del sistema-mundo. Eso sí, los cuadros de mando del capital, a través de los mecanismos comerciales, no solo han conseguido limpiar la imagen de la violencia que conlleva generalmente esa desposesión, a diferencia por ejemplo de la desposesión colonial del siglo XIX, sino que además la han vendido como un mecanismo de ayuda a la periferia (Carpintero, 2005; Naredo, 2006; Llistar, 2009).

Óscar Carpintero (2005) sostenía que la economía española evolucionó desde un modelo basado en la “producción” hacia otro fundamentado en la “adquisición”. Eso se debía al hecho que se pasó fundamentalmente de una economía de base orgánica a otra que se fundamentaba en la extracción de materiales de la corteza

terrestre. Pero además el “progreso” tuvo otra característica fundamental como fue la creciente dependencia física del exterior para satisfacer las crecientes exigencias materiales del metabolismo español. A medida que España escalaba posiciones en la llamada “Regla del Notario”, aumentaban las importaciones de materiales en términos físicos. Así, se pasó de unas importaciones de unos 7,5 millones de toneladas en el 1955 a 278 millones de toneladas en el 2007. Además, se ha pasado de una situación en que la economía española abastecía otros países en el 1955 cuando había un superávit físico de un millón de toneladas, a otra en que el déficit comercial físico es estructural y creciente, hasta alcanzar los 172 millones de toneladas en el 2007. A partir de finales de los 1990 se produce un salto cualitativo, coincidiendo con el boom económico, y el déficit sobrepasa por primera vez los cien millones de toneladas, y en tan solo diez años se incrementaba en un 65%. Es decir, la aceleración del ciclo inmobiliario conllevó un aumento del déficit comercial como no se había visto en décadas, ya que desde los setenta para registrar un aumento del déficit comercial similar tuvieron que pasar más de veinte años (gráfico 50).

Gráfico 32

Balance comercial físico de la economía española, 1955-2007 (millones de toneladas)



Fuente: elaboración propia a partir de Carpintero (2005) y Carpintero (2014).

Una vez se ha visto lo que ocurría en el mundo físico, vamos a ver esa misma dinámica desde la perspectiva de la valoración monetaria. Así, mientras que en 1955 el balance físico era positivo, funcionando el espacio español como abastecedor de otros territorios, desde la dimensión monetaria no ocurría lo mismo y ya se registraba un déficit comercial de 19 millones de euros, a precios constantes de 2000. Ya por aquel entonces quedaba clara la fuerte dependencia exterior de combustibles, una dependencia que arrastraba el conjunto de la balanza comercial. A partir de los años 1960 se empieza a modificar el papel económico-ecológico del capitalismo español en el contexto internacional y su dependencia del exterior se fue acentuando, así como los déficits tanto en términos físicos como monetarios. El 1975 el déficit comercial se había disparado hasta 6.668 millones de euros, a precios del 2000, y ese déficit estaba lastrado fundamentalmente por los combustibles y las manufacturas. Además, España, supuestamente un país agrícola, empezaba a depender del exterior también para asegurar la provisión de biomasa. Pero, la industrialización española tampoco conseguía avanzar muchas posiciones para poder, en cierta manera, hacer frente al déficit comercial y el valor de las manufacturas importadas resultaban ser muy superiores al de las exportadas. Ello tenía que ver con el papel que jugaba España en la división internacional del trabajo con una especialización industrial periférica, caracteriza por manufacturas que a pesar de ser muy exigentes en mano de obra y recursos, tenían una contrapartida monetaria menor que en los espacios centrales de la CEE.

En 2007 el déficit comercial había alcanzado unas dimensiones espectaculares, equivalente al 9,5% del PIB español. España presentaba el déficit comercial más elevado de todo el planeta, expresado en términos relativos respecto del PIB, superando incluso el de los EE.UU. Y también se colocaba a la cabeza de los países con el mayor déficit por cuenta corriente (Carpintero, 2009; Murray y Blázquez, 2009). En el 2007 se observa como el déficit comercial en términos monetarios estaba liderado por las manufacturas y los combustibles. Conviene señalar que la enorme dependencia del exterior en cuanto a recursos energéticos empezó a presentar una pesada carga para la reproducción ampliada del capital a mediados de los 2000 cuando el precio de los combustibles se fue disparando. De hecho, el aumento de los tipos de interés del euro tenían como objetivo evitar el proceso inflacionario asociado al llamado “final del petróleo barato”. Pero lo que llama poderosamente la atención es

que la balanza comercial de mercancías en términos físicos presentó un signo positivo, mientras que presentaba el déficit más acusado en términos monetarios. Ello se debía fundamentalmente al hecho que las mercancías importadas eran de naturaleza muy diferente a las exportadas, recibiendo las importaciones una contrapartida monetaria muy superior a las exportaciones (tabla 50).

José Manuel Naredo exponía que “para que salgan las cuentas del desarrollo, debe producirse una revalorización en términos monetarios que compense ampliamente los costes físicos. Así, mientras que a mediados de los años cincuenta el valor medio de la tonelada importada doblaba al de la exportada, las transformaciones de los años sesenta acabaron invirtiendo la situación [...] en los años noventa los ingresos por tonelada exportada casi doblaban los pagos realizados por cada tonelada importada en nuestro territorio, y aun así no ha sido suficiente para equilibrar en términos monetarios un comercio físico tan deficitario” (2006: 233).

Por tanto, para compensar ese enorme déficit comercial, el capital español se fue especializando cada vez más en la exportación de servicios, fundamentalmente mediante la mercantilización turística del Estado, pero incluso eso no era suficiente para compensar su enorme dependencia del exterior para abastecerse de recursos. Es por ello que para hacer frente a las importaciones de mercancías, procedentes cada vez más de la “fábrica global” china, y de combustibles fósiles, el capital español se convirtió en uno de los países con una mayor profundización de la vía financiera de acumulación. Esa financiarización, tal como se ha comentado, se trasladó al suelo con la construcción masiva de buena parte del territorio. Al estallar ese modelo financiero-inmobiliario, se rompía también el equilibrio de la balanza de pagos y la dependencia exterior se acentuaba al perder de vista los medios utilizados durante esos años (Carpintero, 2009; López y Rodríguez, 2010).

Tabla 50

**Balanza comercial física y monetaria de la economía española, 1955-2007
(millones de toneladas y millones euros a precios constantes 2000)**

		1955	1975	1995	2007
B. Biomasa	Saldo físico	2,11	-5,58	-13,94	-13,46
	Saldo monetario	5,28	-857,18	-4.424,91	-876,15
B. Energética	Saldo físico	-3,59	-44,20	-72,54	-120,45
	Saldo monetario	-15,10	-3.068,68	-12.962,07	-25.579,88
B. Mineral y Metálica	Saldo físico	3,57	-3,23	-5,45	-39,73
	Saldo monetario	-15,19	-614,17	-533,18	-7.936,09
B. Manufacturas	Saldo físico	-0,57	-2,04	-0,50	1,09
	Saldo monetario	5,38	-2.127,99	-19.717,12	-41.296,07
B. Total	Saldo físico	1,52	-55,03	-92,42	-172,55
	Saldo monetario	-19,63	-6.668,02	-37.637,27	-75.688,19

Fuente: elaboración propia a partir de (Carpintero 2005: 461) para 1955-1995; Carpintero (2014) para los datos físicos de 2007 y la valoración monetaria a partir de [Estadística de Comercio Exterior del Ministerio de Economía y Competitividad](#).

6.5.

EL “SUBDESARROLLO SOCIAL” ESPAÑOL Y LA “DESCONVERGENCIA SOCIAL EUROPEA”

La otra cara de la moneda del “milagro” y la “modernización” españolas viene también expresada por la evolución sociodemográfica y laboral así como por la desigualdad que ha acompañado al avance del capitalismo hispano. La evolución demográfica española en la segunda mitad del siglo XX ha venido marcada por una primera fase de fuerte crecimiento, especialmente natural, que llegaría hasta la década de los 1970. Se pasó de una población de unos 30 millones de personas a principios de los sesenta a 35 millones a mediados de los 1970. Cabe advertir que en esos años, la emigración estaba a la orden del día, tanto por motivos políticos como económicos, y entre el 1961 y el 1973 la emigración española fue de 2,3 millones de personas (Nicolau, 2005). La mayoría de las veces, estas personas iban a trabajar a los espacios centrales de Europa (principalmente a Francia, Alemania y Suiza) y se convertían al mismo tiempo en pieza fundamental de la economía española gracias a las remesas

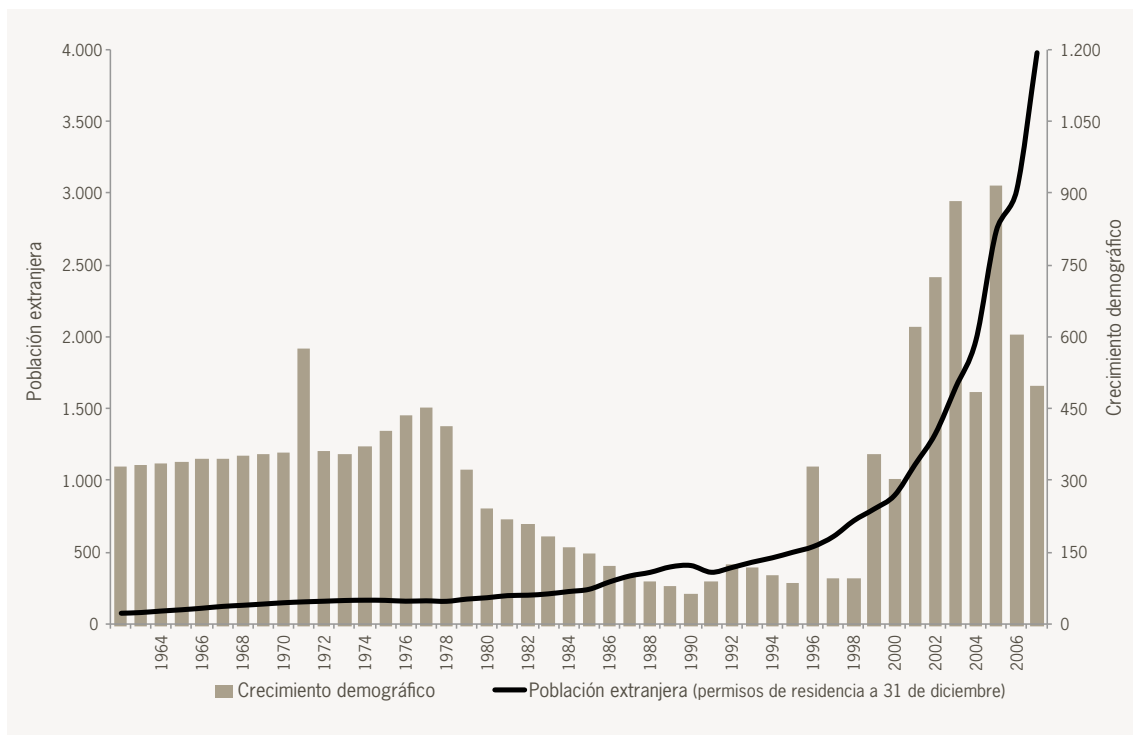
que enviaban a sus familias. Mientras que la emigración transoceánica se dirigió principalmente a Venezuela con unas 81 mil personas, perdiendo de esta manera la relevancia que otrora habían tenido los países latinoamericanos en la emigración española. En el 1967 se contabilizaban unos 644.000 españoles residentes en otros países europeos, pero con la crisis de 1973 los flujos migratorios se redujeron y se dio un importante flujo de retornos, siendo la principal migración la de temporada para labores agrícolas en Francia.

Desde la crisis de los 1970 a la adaptación al proyecto europeo, tiempos caracterizados por profundas transformaciones económico-políticas pero también sociológicas, el crecimiento demográfico se fue ralentizando, después de los años del *baby boom*, y la emigración española se enfrió ya que los países europeos también se iban adaptando al nuevo marco neoliberal y dejaban de ser “Eldorado” que habían sido durante los *treinta gloriosos*. Una vez llevadas a cabo las reformas estructurales del capitalismo español y la plena adopción del proyecto financiero-inmobiliario, el crecimiento demográfico se activó de nuevo, pasando de 39 millones de personas en el 1992 a 47 millones en el 2007. Este incremento espectacular presentó la novedad que se fraguó sobre todo en el hecho que España había pasado de ser emisora de población migrante a ser receptora. La conversión del Estado español en miembro de la UE y su condición de país rico, lo ha convertido en un espacio atractivo para la inmigración, ya sea ésta procedente del resto de países de la UE con un clima más severo en invierno y un nivel de vida más elevado, como desde el Sur Global. España no solamente era un importante yacimiento de trabajo, sino que también era una puerta de entrada a la UE. De esta manera, la población extranjera con permiso de residencia en España aumentó considerablemente, desde 393.100 personas en 1992 a 3,9 millones el 2007. En 2007, la mayor parte de los inmigrantes procedían de la UE con 1,5 millones, pero al analizar su procedencia se comprueba que el principal país de procedencia era Rumanía con 603.887 personas; en segundo lugar estaban los inmigrantes latinoamericanos con 1,2 millones de personas, encabezados por ecuatorianos (395.808 personas) y colombianos (243.301); y en tercer lugar los inmigrantes de África con 841.211 personas, siendo el principal país Marruecos, con 648.735 personas. La política española, bajo la batuta de la UE, ha enfocado la cuestión de la inmigración desde el frente policial, bajo las política de interior, llevando a cabo una cruzada sobre la población inmigrante en España (Colectivo IOÉ, 2008b).

José Manuel Naredo expone cómo la población inmigrante no está del todo representada en las estadísticas oficiales, ya que mientras “la emigración asistida y legalmente registrada infravalora notablemente la población inmigrante, la estadística de los padrones municipales la sobrevalora al no registrar bien las bajas” (2006: 249). SOS Racismo estimaba en su informe anual que en 2006 había cerca de un millón de inmigrantes irregulares en el Estado sometidos a la política del miedo de los aparatos del estado. Desde el 1988 hasta el 2011, unas 200.000 personas procedentes de África perdieron la vida en su intento de llegar a las costa españolas del Estrecho de Gibraltar y Canarias (EP, 2012). Una factura social demasiado elevada para un Estado que alardeaba ser la séptima potencia mundial.

Gráfico 33

Crecimiento demográfico y población extranjera en España, 1961-2007 (miles de personas)



Fuente: elaboración propia a partir de Nicolau (2005: 140-143) para el período 1961-2001; estadísticas de la Secretaría de General de Emigración e Inmigración ([Extranjeros con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor](#)); y [Padrón de Población del INE](#) para los años 1996-2007.

La tasa de población activa española era de las más bajas del entorno de los estados de la UE, pero a medida que se consolidaba el proceso de integración, los ratios españoles se fueron aproximando cada vez más a las europeas. Se pasó de una tasa de actividad del 50% en 1965 a al 59% en 2007, con 22,4 millones de personas, aproximándose a la media de la UE-15 que estaba en torno al 60%. No obstante, los espacios centrales de la UE presentaban unas tasas mucho más elevadas, entre el 70% de Francia y el 80% de Dinamarca. En el caso de España, así como en muchos estados semiperiféricos de la UE, las estructuras de acumulación se sustentaban en buena medida en los trabajos invisibles que no se incorporaban en el mercado formal, sobre todo el doméstico que se cargaba sobre las espaldas de mujeres, a las que luego se añadió la población inmigrante. Así, el “milagro” español sería incomprendible sin la función invisible de las mujeres en la reproducción social (Pérez-Orozco, 2014). Pero además del papel de la mujer en la reproducción social, cabría tener en cuenta el papel que ha tenido la economía informal, protagonizada muy a menudo también por mujeres, niños y en tiempos recientes por inmigrantes. Así, a mediados de los 2000, los trabajadores de la economía sumergida supondrían en torno al 10% y el 20% del empleo total del Estado, lo que significaría entre 1,8 y 3,7 millones de personas (Taifa, 2005). Por otro lado, se calcula que de media el peso de la economía informal en España, desde los años 1980, se situaba en torno al 20% del PIB, una parte de ella tiene que ver con las estrategias de la clase capitalista para aumentar sus rentas y privilegios, pero otra con las múltiples estrategias de los “nadie” para asegurarse unas rentas para sobrevivir (Sanchis, 2004; Schenider, 2008; Miquel, 2009).

En cuanto a la población asalariada, ésta representaba en 1965 el 60% de la población activa (7,28 millones de personas), mientras que el 2007 ésta alcanzaba el 75% (16,8 millones). Aunque a lo largo de los 1970 y principios de los 1980, en plena crisis, la población asalariada fue disminuyendo progresivamente, al mismo tiempo que se pasaba de una situación que se calificaba de “pleno empleo”, que bajo la dictadura no podía ser de otra manera ya que los “vagos y maleantes” eran castigados con la cárcel, a una situación de paro estructural al terminarse el ciclo expansivo fordista e iniciarse las reformas neoliberales. Llama la atención que a mediados de los 1980, cuando España se había incorporado en la UE, el número total de trabajadores no superaba a los del año 1954, es decir antes de la activación del Plan de

Estabilización, y no fue hasta mediados de los 1990 en que se alcanzó el máximo histórico registrado hasta la fecha del 1973 (Maluquer de Motes y Llonch, 2005). De esta manera, la tasa de paro se fue instalando en torno al 20% hasta la entrada en la UE, pero después con la crisis de principios de los 1990 se volvía a disparar hasta alcanzar el máximo histórico en el 1994 con una tasa del 24,5% y una población parada de 3,9 millones de personas. Desde el poder se ha intentado lidiar las elevadas tasas de paro mediante la aplicación de políticas laborales que incrementaban la flexibilidad y la precarización de las condiciones laborales, afectando tanto a los salarios como a las modalidades de contratación (Etxezarreta, 2006).

Tabla 51

Variables demográficas y laborales del Estado español, 1965-2007
(miles de personas)

	1965	1975	1985	1995	2007
Población total	32.077	35.520	38.586	39.613	45.200
Población en edad de trabajar*	23.474	26.091	28.725	31.665	37.896
Población activa	12.371	13.511	14.081	16.300	22.404
Población ocupada	12.157	13.000	11.056	12.590	20.477
Población ocupada no asalariada	4.869	4.038	3.311	2.026	3.600
Población ocupada asalariada	7.288	8.962	7.745	10.564	16.877
Población en paro	214	511	3.024	3.710	1.927
Tasa de paro (%)	1,7	3,8	21,5	22,8	8,6

Fuente: elaboración propia a partir de Nicolau (2005) y Maluquer de Motes y Llonch (2005) hasta 1995; y la EPA ([Encuesta de Población Activa](#)) del INE para 2007.

La profunda transformación del capitalismo hispano también tuvo su reflejo en la estructura laboral por sectores de actividad, siendo la principal pauta el progresivo declive de la población ocupada en los sectores agrícola y pesquero. Así, se ha pasado de una situación en que la agricultura era el principal yacimiento laboral cuando incluso en pleno auge del “desarrollismo”, en 1965, representaba el 35,7% de la población ocupada, hasta la situación del 2007 cuando la población agraria no alcanzaba el millón de personas, suponiendo el 4,4% de la población ocupada. En cambio, el proceso de industrialización española tuvo su reflejo en un aumento

considerable de la población ocupada en las actividades industriales y extractivas, alcanzando casi los cuatro millones en los años 1970. Con la “modernización” neoliberal y la incorporación en la UE se desmanteló buena parte del tejido industrial español y la población ocupada en dichas actividades fue disminuyendo en términos absolutos y proporcionales, representando en el 2007 el 16% de la población ocupada. Cabe señalar que lejos de lo que a pesar de la retórica de la sociedad de la información y del conocimiento, la principal actividad industrial era la relacionada con la manufactura de productos alimentarios y bebidas con unas 511 mil personas, en cambio los trabajadores en lo que se define como “investigación y desarrollo” sumaban unas 42 mil personas (0,2% de la población ocupada) (tabla 52).

Uno de los rasgos característicos de las sociedades del capitalismo avanzado ha sido la progresiva expansión de las actividades de servicios. El caso español no se escapa de la regla y si a mediados de los 1960 el 31% de la población ocupada lo hacía en el sector servicios, en el 2007 era el 66,6% con unos 13,8 millones de personas. Pero hay que matizar dicha terciarización, ya que España está lejos de haberse convertido en un país de ejecutivos. Así, en 2007 la principal ocupación de los españoles era la venta al detalle, es decir vendedores de tiendas y grandes superficies, con casi dos millones de personas ocupadas, seguida de los cerca de 1,5 millones de personas que trabajaban en el sector de hostelería.

Sin embargo, la construcción era la principal actividad del Estado en pleno siglo XXI y después de decenios de “desarrollismo”. Entre mediados de los 1960 y de los 1990, la población ocupada en el sector de la construcción se mantuvo relativamente estable en torno al millón de ocupados. No obstante, en los momentos de relanzamiento de la economía española, siempre asociados a booms constructores, la población ocupada en el sector aumentaba. Así, en el 1973 se alcanzó un máximo de 1,27 millones de personas ocupadas que luego disminuyeron con la crisis hasta el mínimo de 839.000 personas en el 1985. Pero, durante el “quinquenio de la euforia”, la población ocupada en la construcción volvió a aumentar hasta 1,33 millones de personas en 1991, descendiendo de nuevo en los años de crisis a principios de los 1990. No obstante, los 2,7 millones de personas ocupadas, con un 13% respecto la población ocupada, eran una magnitud insólita dentro de la historia reciente del capitalismo español y sus sucesivas burbujas financiero-inmobiliarias. De hecho, la

principal ocupación de los españoles era la construcción, lo que ha llevado a José Manuel Naredo a definirla como la “industria nacional”. Por tanto, España se había consolidado a lo largo de todos estos años de crecimiento económico y “progreso” social en una potencia mundial en la fabricación de conservas y bebidas, camareros y camareras, vendedores de tiendas, empleados de la hostelería y obreros de la construcción. Además, mientras que las primeras actividades tenían un fuerte componente femenino, la de la construcción era fundamentalmente masculina y en la construcción se encontraba trabajando, además, el grueso de los hombres inmigrantes.

Tabla 52

Distribución de la población ocupada por sectores de actividad en el Estado español, 1965-2007

		1965	1975	1985	1995	2007
Agricultura, ganadería y pesca	Miles personas	4.342	3.043	1.884	1.072	908
	Porcentaje	35,71	23,40	17,04	8,52	4,38
Industrias extractivas, manufactureras, electricidad, gas y agua	Miles personas	3.020	3.692	2.691	2.583	3.312
	Porcentaje	24,84	28,40	24,34	20,51	15,99
Construcción	Miles personas	1.030	1.248	840	1.196	2.705
	Porcentaje	8,47	9,60	7,60	9,50	13,06
Servicios	Miles personas	3.766	5.017	5.619	7.739	13.793
	Porcentaje	30,98	38,59	50,82	61,47	66,58

Fuente: elaboración propia a partir de Roser (2005: 150-151) para los años 1965-1995; y la EPA ([Encuesta de Población Activa](#)) del INE para 2007.

Tal como se ha avanzado anteriormente, el número de asalariados prácticamente no varió desde mediados de los años 1950 hasta los 1990. Ha sido a lo largo del último ciclo expansivo que la población asalariada ha aumentado considerablemente, pasando de 9,7 millones de personas en 1990 a unos 16,8 millones de asalariados en 2007. La “etapa del paro”, el período que se inauguró desde mediados de los 1970 hasta finales de los 1980, inauguró un proceso de profundas modificaciones de la regulación laboral, llevadas a cabo fundamentalmente por el partido llamado socialista, que ampliaban los mecanismos de flexibilización y precarización del trabajo. La clase capitalista reclamaba flexibilizar el mercado laboral español debido a que era, según ellos, extremadamente rígido. Una argumentación que las élites no han

parado de utilizar a pesar de las brutales reformas que se han llevado a cabo desde los Pactos de la Moncloa. Precisamente, una vez que el PSOE allanó el camino de las reformas laborales, el Partido Popular simplemente tuvo que rematar la faena, aprobando por la vía de urgencia el llamado “decretazo” (Real Decreto Ley 5/2002). El Tribunal Constitucional anuló esa norma por utilizar de manera improcedente la vía de urgencia. Frente a la regulación laboral de los conservadores, el llamado partido socialista lanzó otra reforma laboral en el 2006 en la que se vanagloriaba de haber recuperado el “diálogo social”, entre patronal y las centrales sindicales. Se decía que uno de los objetivos de esa reforma era la lucha contra la precariedad, por lo que se quería aumentar el número de contratos indefinidos, pero aquí volvió a introducirse la vara mágica de la política neoliberal y surgió de la chistera la nueva modalidad contractual de los “fijos baratos”, cuyo despido era mucho más baratos que el de los fijos ordinarios. Esas reformas fundamentalmente lo que introducían eran nuevas formas contractuales más precarias, facilidades para el despido, la eliminación o reducción de ayudas al desempleo, bonificaciones a la seguridad social y la reducción salarial, bajo el epígrafe de moderación (Herrero, 1991; Etxezarreta, 2006).

La modalidad de los contratos temporales y de tiempo parcial se han disparado desde principios de los 1990. Así, el Estado español consiguió situarse a la cabeza de la UE como el estado miembro con la mayor precariedad laboral, con el 30,9% de los contratos eran de duración frente a la media del 12% de la UE (Etxezarreta, 2006). En cuanto a la situación de los asalariados, cerca de la mitad de ellos combinaban etapas de desempleo con otras de contratación temporal, una situación que se agravaba todavía más en el caso de las mujeres y los jóvenes. Una muestra de la elevada rotación viene representada en el hecho que de media se habían realizado unos 45,38 contratos por cada trabajador, lo que repercutía en una absoluta precariedad y el sometimiento a los caprichos de la patronal que disponía de un “ejército laboral” de reserva a su antojo. Por otro lado, en los tiempos neoliberales y de imposición del dogma empresarialista, muchos trabajadores tuvieron que convertirse en empresarios, vendiendo su fuerza de trabajo como autónomos, llegando a alcanzar los 3,7 millones de personas en el 2007. Cerca de la mitad de colectivo, es decir casi dos millones de personas, pertenece a lo que se ha venido en llamar “falsos autónomos”, es decir trabajadores que realizan un trabajo dependiente que teóricamente debería ser cubierto por una modalidad asalariada, pero que las formas

de contratación “flexibles” permiten liberar de responsabilidades a los empresarios (Taifa, 2005; Etxezarreta, 2006; Colectivo IOÉ, 2007). A ello, cabría añadir el ya citado trabajo sumergido que según diversas estimaciones se situaba en torno al 20% de los asalariados, y que afecta muy particularmente a los inmigrantes sin papeles, constituyendo el grupo de mayor precariedad (Etxezarreta, 2006).

Por otro lado las condiciones del trabajo no eran muy satisfactorias para la clase trabajadora, incluso en los tiempos de Aznar cuando este proclamaba por los cuatro vientos el eslogan de la “España va bien”, tal como se reflejaba el informe *Employment at a glance* (OCDE, 2002). Vicenç Navarro expone que “esta realidad (la del trabajo, precario y no precario, en condiciones insatisfactorias) debería ser tenida en cuenta en las políticas de trabajo, ya que una visión excesivamente optimista por parte de algunos de los promotores de la Nueva Economía y defensores de la Sociedad del Conocimiento asume erróneamente que el trabajo rutinario está siendo desplazado por un trabajo que ofrece grandes posibilidades de creatividad gracias a las nuevas tecnologías” (2006: 108).

Tabla 53

La población asalariada en el Estado español, 1990-2007

	1970	1980	1990	1995	2000	2007
Asalariados (miles)	8.014	8.267	9.734	9.413	12.641	16.877
Asalariados a tiempo completo (%)	—	—	95,89	92,70	92,19	88,04
Asalariados a tiempo parcial (%)	—	—	4,11	7,30	7,81	11,96
Asalariados con contrato indefinido (%)	—	—	68,59	65,37	67,95	69,08
Asalariados con contrato temporal (%)	—	—	31,41	34,63	32,05	30,92

Fuente: elaboración propia a partir de la EPA EPA ([Encuesta de Población Activa](#)) del INE y [Boletín Estadístico del Banco de España](#).

El proyecto de clase del neoliberalismo se ha llevado a cabo mediante la redefinición absoluta del mundo del trabajo que incluye además de la creciente precariedad laboral, la continuada merma del poder adquisitivo a partir de las rentas del trabajo.

De esta manera, la masa salarial ha ido perdiendo peso en la estructura de los renta nacional, pasando de representar poco más del 70%, entre mediados de los 1960 y finales de los 1970, a perder posiciones hasta alcanzar el 61,9% en el 2007. Ante la contracción salarial, se iban expandiendo los beneficios empresariales. Así mismo, el salario medio, expresado en precios constantes del 2000, ha ido disminuyendo desde los años 1980 hasta quedar prácticamente congelado en torno a los 1.300 euros brutos mensuales. En cuanto al salario mínimo interprofesional se puede señalar como después de las sucesivas reformas laborales ha caído constantemente hasta situarse en el 2007 en un 15% por debajo del 1980. El salario mínimo interprofesional ha sido una cuestión polémica, pero que tanto patronal como gobiernos han coincidido en no cambiar, ya que el objetivo fijado (no por trabajadores, sino por los nombrados agentes sociales, sindicatos mayoritarios y patronal) ha sido la creación de empleo. De hecho, la mayor parte de convenios firmados, especialmente en los años de la reciente euforia económica, preveían un aumento de los salarios que se situaba por debajo de la inflación. Joaquín Estefanía (2007b) apuntaba como el informe interno de la Comisión Europea “Desarrollo de los salarios y los costes laborales en la zona euro” destacaba el hecho de que la participación de los salarios en la UE está alcanzando los niveles históricos más bajos en los últimos años, siendo el caso español uno de los más acusados.

Tabla 54

Evolución de los salarios en el Estado español, 1980-2007 (euros constantes a precios de 2000)

	1980	1990	2000	2007
Salario medio bruto (euros/mes)	1.405	1.271	1.326	1.276
Salario mínimo interprofesional (euros/mes)	510	449	425	432
Proporción del salario mínimo respecto del salario medio bruto (%)	36,30	35,32	32,04	33,84
Proporción masa salarial respecto PIB (%)	71,91	66,85	65,41	61,64

Fuente: elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España y la base de datos European Commission, Annual Macro-economic Database [AMECO](#).

La precariedad en la forma de contratación ha ido acompañada de la precariedad salarial y no solamente se ha producido una reducción de los salarios reales sino que los salarios de los contratos más precarios eran mucho más bajos, siendo el salario

medio en los contratos temporales un 40% inferior al de los contratos indefinidos, el salario medio de las mujeres era un 30% inferior al de los hombres. Además se generaba una creciente polarización de los abanicos salariales y mientras directivos, gerentes y profesionales cobraban más a mediados de los 2000 que a mediados de los 1990, no ocurría lo mismo en las categorías menos cualificadas y, encima, los trabajos relacionados con los servicios de mando del capital (p.ej. intermediación financiera) recibían unas remuneraciones tremendamente distanciadas de las de la mayoría de los trabajadores ocupados en sectores como el de la hostelería caracterizados por la congelación salarial (Taifa, 2005; Etxezarreta, 2006; López y Rodríguez, 2010).

Así, mientras que los lobbies económicos reclamaban insistentemente la moderación salarial, los salarios de los “grandes directivos” no paraban de crecer. De esta manera, el salario medio de los consejeros ejecutivos, que son aquellos que además de estar presentes en el Consejo de Administración de la empresa ejercen también tareas de alta dirección, ascendía en 2005 a 848 mil euros en las empresas no cotizadas y 1,45 millones de euros al caso de las empresas del IBEX 35, mientras que los sueldos de los altos directivos de esas empresas giraban en torno a los 195 mil euros anuales y los 485 mil. Los sueldos más elevados corresponden a los ejecutivos de: el BSCH (Alfredo Sáenz, 7,16 millones de euros; Francisco Luzón, 4 millones de euros; Matías Rodríguez Inciarte, 3,97 millones de euros; Emilio Botín, 3,03 millones de euros; Patricia Botín, 2,73 millones de euros), el BBVA (Francisco González, 4,13 millones más 4,8 millones de euros de incentivo plurianual; José Ignacio Goirigolzarri, 3,31 millones más 4,03 millones de euros de incentivo plurianual); y Manuel Pizarro de Endesa con 2,2 millones de euros (Jiménez, 2005). En la Junta de Accionistas del BBVA que coincidía con el 150 aniversario de la entidad, hubo voces críticas respecto del salario del presidente, Francisco González, que sumaba 9,7 millones de euros. A esta entidad se le tenían que sumar 10 millones de euros de dotación al fondo de pensiones. El propio González reconoció que en todo caso su sueldo podía ser éticamente discutible, aunque según él estaba en la línea de otros ejecutivos de empresas similares (de Barrón y Gómez, 2007). En definitiva, las remuneraciones de los 1.175 altos directivos y consejeros ejecutivos de las grandes empresas españolas equivalían a la suma de las de unos 352 mil trabajadores con una retribución del salario medio bruto o 1,07 millones de trabajadores con el salario mínimo interprofe-

sional (Jiménez, 2006). Además, esas élites no solamente se quedaban con la mayor parte del pastel salarial sino que el patrimonio se concentraba también en sus manos, siendo el patrimonio de los más ricos casi dos mil veces superiores a la media de los más bajos (Iglesias y Etxezarreta, 2007).

Si la entrada del Estado español en la “modernidad” neoliberal implicó que los avances sociolaborales que se habían conseguido en el resto de Europa después de decenios de lucha social nunca llegaran, sino que se fuera llevando un proceso de convergencia en el marco neoliberal de las condiciones de trabajo, en materia de políticas públicas sociales la dinámica fue prácticamente idéntica. Incluso, tal como sostiene Vicenç Navarro (2006), a pesar de que evidentemente ha habido notables cambios respecto los tiempos fascistas, se ha propugnado la “convergencia” (crematística) con Europa, se ha producido una destacable “desconvergencia” social. Así, en los 1970, después de las casi cuatro décadas de fascismo, el gasto público social español era el más bajo de la UE, siendo el gasto público británico, en términos de proporción respecto del PIB, más del doble que el español. Paulatinamente el gasto público se fue incrementando hasta alcanzar la cuota máxima el 1993, con un 23,4% del PIB. A pesar de ello el gasto público social en el Estado español estaba 4 puntos por debajo de la media europea (27,4% del PIB). A partir de entonces el gasto público social experimentó un notable descenso, en consonancia con la muerte de las ideologías y el triunfo neoliberal, y en 2002 era del 19,7% del PIB. En el contexto europeo se había experimentado un descenso generalizado de los gastos públicos en materia social, situándose en torno al 26,9% del PIB. Pero el descenso en términos relativos del Estado español fue muy superior a la media europea. Navarro (2006: 44) expone irónicamente que el año 2002 la distancia (en términos de puntos del PIB, equivalente 7,2 puntos porcentuales) era idéntica a la que había en 1975, año en que murió el dictador. Además, en el 2007, el gasto público social per cápita del Estado español era un 25% inferior a la media de la UE-27 y un 47% inferior del estado vecino, Francia, pero un 60% inferior al de Dinamarca.

La interpretación que desde las instancias oficiales se ha hecho de la disminución del gasto público social era que al aumentar la población ocupada disminuían las prestaciones de desempleo. Sin embargo, entre el 1994 y el 2007, el descenso del gasto social público se manifestó en casi todos los capítulos (medido como porcen-

taje del PIB): en pensiones de vejez se pasó del 8,4% del PIB al 6,7% del PIB; en pensiones de invalidez del 1,7% del PIB al 1,5% del PIB; en educación del 4,7% al 4,4%, etc. (Navarro, 2006; Colectivo IOÉ, 2008)⁹. De acuerdo con Navarro (2007), el descenso del gasto público en materia de protección social a partir de principios de los 1990 tendría que ver, sobre todo, con las exigencias derivadas del Tratado de Maastricht que obligaban a reducir la deuda pública y el déficit fiscal estatal para alcanzar los objetivos de la convergencia monetaria. El resultado de aquella férrea disciplina ha sido abandonar definitivamente cualquier intento de acercarse a lo que se definió como Estado del Bienestar, hasta llegar a la situación en que, en plena euforia durante los años de la burbuja financiero-inmobiliaria, las cuentas del Estado llegaron a presentar superávit, al tiempo que se mantenían los déficits sociales.

La financiación pública, vía impuestos, muestra una situación diferencial respecto de la media europea. En el Estado español la media de la presión fiscal entre 1995 y 2002 fue del 34,8% del PIB, frente al 41,1% del PIB de media en la UE-15 y con la ampliación de la UE-27, la presión fiscal española se acercaba a la media europea, siendo la primera del 36,5% frente a la media europea del 37,1%. No obstante, la diferencia respecto de los estados centrales era mayor. Ese proceso de convergencia se debía fundamentalmente a la ampliación de la UE y a la aplicación de las políticas de ajuste en los espacios centrales, como por ejemplo Alemania o la larga marcha neoliberal iniciada por Thatcher en el Reino Unido. Según Navarro (2006) ese déficit social se manifiesta en una persistente y creciente polarización social. Las clases populares¹⁰ suponían entre el 60% y 65% de la población española, y esta “otra España” (en palabras de Navarro) es la que requiere y utiliza los servicios públicos, al tiempo que es invisibilizada en los discursos dominantes.

En definitiva, los años del “milagro” y la “modernización” no han tenido la reducción social que cabría esperar, al integrarse el Estado en la Europa del capital, más bien al contrario ha perdurado una especie de capitalismo salvaje con unas estructuras sociales tremendamente rígidas. No obstante, la lucha social y los múlti-

9 Datos actualizados del [Barómetro Social](#).

10 Navarro dice al definir las clases populares y/o trabajadoras que “es erróneo asumir que el aumento del nivel de renta de la clase trabajadora la convierta en clase media, ya que lo que define la posición social no es tanto su nivel absoluto de renta o estándar de vida sino la distancia social existente entre las colectivos que la constituyen” (2006: 29).

ples conflictos sociales consiguieron que se pudieran derribar múltiples muros. Por otro lado, el modelo financiero-inmobiliario, con la proyección de una “sociedad de propietarios”, consiguió desactivar en parte el conflicto social mediante la supuesta incorporación de amplias capas de la sociedad en las llamadas “clases medias”. Esa incorporación se hizo principalmente mediante el acceso a la propiedad de la vivienda que al caer los ingresos salariales se pudo efectuar gracias a la expansión de los medios financieros. Por tanto, la inclusión en la clase media vendría definida por la creciente capacidad de endeudamiento que parecía disfrutar la mayor parte de la sociedad. Y esa capacidad de endeudamiento que se apoyaba sobre la vivienda, a su vez ampliaba la capacidad de consumo por el llamado “efecto riqueza” (López y Rodríguez, 2010). De esa manera, al potenciar esa vía de acumulación, el Estado podía dejar de lado la implantación de las políticas públicas sociales, que serían cubiertas por entidades privadas. En ese contexto y bajo esas condiciones, los verdaderos “amos” han sido los bancos españoles que han financiado tanto a familias como a empresas e incluso al mismo gobierno y partidos políticos, al tiempo que eran las principales propietarias del tejido empresarial español (Navarro y Torres, 2012).

EPÍLOGO

crisis y latinoamericanización

Mientras escribía este texto la economía española iba desbocada, la burbuja financiero-inmobiliaria estaba a punto de explotar, pero desde el poder se proclamaba que España había entrado en el club selecto de las siete potencias mundiales. Cuando empezaban a sonar las alarmas al otro lado del Atlántico con la llamada crisis de las *subprime*, se empezó a propagar como la pólvora el colapso del sistema financiero internacional. Los oráculos del poder dispararon contra las clases populares norteamericanas, particularmente los afroamericanos y latinos, por haber vivido por encima de sus posibilidades, y que al endeudarse en exceso habían puesto en riesgo la economía estadounidense, e incluso el capitalismo global. Desde los inicios de la crisis se ha desviado la atención mediante la demonización de las clases populares. Además, el abandono de los enfoques críticos de la economía política dificultaba tremendamente un análisis sobre las lógicas sistémicas de acumulación del capital y sus contradicciones, y muy particularmente el papel de las crisis como elemento regulador del capitalismo histórico (Bellamy y Magdoff, 2009; Harvey, 2010).

7.1.

**NO ES UN AVIÓN, NO ES UNA CRISIS....
ES UN ATERRIJAJE SUAVE: LOS INTENTOS
DESDE EL PODER PARA OCULTAR LA
CRISIS MEDIANTE LA CONFUSIÓN Y EL
LANZAMIENTO DE POLÍTICAS PROCICLO**

En el Estado español desde las instancias del poder se insistía que todavía no se había entrado técnicamente en recesión, lo que según el argot neoliberal significa

que el PIB disminuye a lo largo de dos trimestres consecutivos. Y que por tanto, se insistía en que no había crisis, como si lo que ocurría en las calles no fuera más que una “ilusión”. Pero finalmente, en el tercer trimestre del 2008 se llegó a la “fatídica” recesión técnica, pero inmediatamente se lanzó la proclama que se produciría un “aterrizaje suave”. Y es que, entre otras cosas, desde el gobierno se anunciaba que el sistema financiero español, bancos y cajas de ahorro, era de los más sólidos de la UE y que por tanto no había nada que temer (De Barrón, 2012; De Juan et al., 2013). A pesar de que desde la *intelligentsia* del sistema se repitiera hasta la saciedad que nadie había previsto la crisis, José Manuel Naredo (2012) no se cansó de lanzar 101 *dardos contra el poder y sus engaños*, avisando de lo que se avecinaba.

Precisamente eso se decía cuando el gigante estadounidense *Lehman Brothers* se había hundido y con él llegó un auténtico huracán en el sistema bancario de los EE.UU. y del resto del mundo, al estar todo el sistema financiero internacional estrechamente interconectado. El gobierno de los EE.UU., presidido por George Bush, lanzó un potente programa de rescate del RDWS (Régimen Dólar Wall Street), mediante la Ley de Estabilización Económica de Urgencia, dotado de unos 700.000 millones de dólares destinados a la adquisición de activos tóxicos. En aquellos momentos, Islandia que había sido una de las estrellas de la burbuja financiera entró en quiebra (Wade y Sigurgeirsdóttir, 2010). Paralelamente, el Banco Central Europeo inyectaba liquidez al sistema financiero europeo y al mismo tiempo su presidente reclamaba la devaluación de los salarios. Diversas entidades financieras europeas se derrumbaron, frente a lo cual los gobiernos salieron a su rescate, como por ejemplo el Hypo Real Estate que había participado alegremente de la fiesta del ladrillo fue rescatado por el gobierno de Angela Merkel (Lapavitsas, 2012).

Pero una vez pasada la primera tormenta, la fuente de la liquidez se secó. La crisis había echo saltar por los aires la base central de la acumulación financiera global: la producción inmobiliaria. Ante la ruptura de ese “círculo virtuoso”, empezaba una nueva fase en que el capital financiero se fue replegando a la espera de nuevos espacios de acumulación (y desposesión). Es precisamente en esos momentos cuando la crisis entró por la puerta grande en la sociedad española. A lo largo del 2008 la población parada se elevó en un millón de personas, superando los tres millones y una tasa de paro del 13,9% a finales de año. El superávit presupuestario del 2007 del

2%, se convirtió ya en un déficit del 4,4% en el 2008. El aumento del déficit tenía que ver por un lado con el aumento de las cantidades destinadas a sufragar los subsidios al desempleo, pero también a la activación de políticas pro-ciclo para recuperar la “senda del crecimiento” (López y Rodríguez, 2010).

En aquellos momentos el presidente del gobierno, Rodríguez Zapatero (PSOE), tras una reunión con los amos del capital dinero, anunció la creación del Fondo de Adquisición de Activos Financieros (FAAF), para así comprar los activos tóxicos. Las entidades financieras se lamentaban de su delicada situación frente al resto de bancos europeos que habían recibido ayudas públicas de sus gobiernos. Si eso se hacía, decían los banqueros, el crédito y la alegría volverían a reinar. Sin embargo, el crédito no fluía, de hecho el arreglo espacial español había dejado de ser atractivo para el capital financiero internacional y la especialización española en el circuito secundario de acumulación capital chocaba contra sus propios límites (López y Rodríguez, 2010; Busqueta, 2013; Charnock et al., 2014).

La crisis tuvo una rápida e intensa incidencia en los sectores de la construcción e inmobiliario. En tan solo un año se pasó de 634.098 licencias para la construcción de viviendas nuevas en 2007 a 268.435 en el 2008 y la población parada del sector de la construcción sobrepasaba ya el medio millón de personas. Y grandes grupos de la construcción e inmobiliarios protagonizaron las mayores quiebras conocidas hasta la fecha. El colapso de la producción inmobiliaria no hacía nada más que comenzar y a partir de ese momento se fue acentuado. La explosión de la burbuja afectó tanto a la construcción de nuevas viviendas que fueron descendiendo en picado hasta 31.236 licencias de vivienda nueva en 2013. La caída de la construcción empezó a desencadenar toda una serie de “daños colaterales” ya que buena parte del resto de las actividades pivotaban sobre la “industria nacional”, el ladrillo. El colapso económico empezó a afectar a todos los sectores y el paro se disparó hasta alcanzar en el primer trimestre de 2013 la cifra récord de 6,28 millones de parados, con una tasa de desempleo del 26,94%, la más alta de la historia.

Además no fue solamente la construcción que cayó en picado, sino que los precios de los activos inmobiliarios también se desplomaron al cortocircuitarse los circuitos financieros que los habían sostenido hasta el momento. Por ello, el precio de

la vivienda experimentó una caída del 30,6% entre el 2008 y principios del 2014. No obstante, las entidades financieras que habían apostado ampliamente por la producción inmobiliaria intentaban contener todo lo posible la caída del valor de los activos inmobiliarios, pues si eso ocurría se hundirían con ellos. Mientras tanto, las entidades buscaron nuevas soluciones financieras, por lo que tenían que fabricar nuevos productos que no fueran inmobiliarios, y además debían dirigirse a nuevos clientes-víctimas que no estuvieran endeudados. Es en ese momento en que, aprovechando los inicios de la reestructuración bancaria, sacaron las acciones preferentes, valores de renta variable con disfraz de renta fija, dirigidas fundamentalmente a las clases medias que no tenían cargas hipotecarias, es decir los ahorradores de mediana edad y los pensionistas. Una estafa estimada de unos 22.497 millones de euros que afectó a unas 686.200 personas (De Barrón, 2012).

Para evitar la mayor crisis de la historia desde el gobierno español se llevó a cabo un amplio paquete de medidas para reactivar fundamentalmente el ciclo financiero-inmobiliario. Entre esas medidas destaca la activación de un amplio programa de obras públicas con políticas como el Fondo de Inversiones Locales, el Fondo Especial del Estado para la Dinamización de la Economía y el Trabajo (Plan E) o la construcción de grandes obras públicas contempladas en el PEIT (Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte). Otro sector privilegiado fue el turístico, que se anunciaba como la industria española más sólida y la que tenía que liderar la salida de la crisis. Por ello se crearon los Planes Renove Turismo y el Plan FuturE, dotados de fondos públicos y créditos blandos a través del ICO (Instituto de Crédito Oficial), con el objetivo de llevar a cabo una reconversión industrial de las zonas y establecimientos turísticos. En cualquier caso, el chorro de dinero público salvó temporalmente las cuentas de resultados de las grandes constructoras. A pesar de esas medidas de relanzamiento, el presidente del gobierno asumió que en lugar de un “aterrizaje suave” se había encontrado con un “aterriza como puedas”. El paso del *tsunami urbanizador* había dejado *paisajes devastados* y múltiples *ruinas modernas* por doquier (Fernández-Durán, 2006; Schulz-Dornburg, 2012; Observatorio Metropolitano de Madrid, 2013).

7.2.

LAS MUTACIONES DE LA CRISIS: LA ALQUIMIA DEL CAPITAL CONSIGUE TRANSFORMAR LA CRISIS FINANCIERO-INMOBILIARIA EN CRISIS DE LA DEUDA

Entre tanto, ante las dificultades para reactivar el ciclo de acumulación en el contexto europeo, la crisis se fue propagando de manera significativa hacia los espacios periféricos de la UE. Muchos de ellos habían sido presentados como modelos de éxito de cara a los nuevos socios de la UE, como es el caso de Irlanda y España. En tiempos de la crisis global se recuperó el término PIGS –Portugal, Italia, Grecia y España–, a los que se unía Irlanda. Las autoridades europeas, bajo la hegemonía alemana, empezaron a reclamar orden en la Eurozona y los países del Sur debían tomar medidas de urgencia. La superación de los límites de déficit y deuda pública marcados por Maastricht servían de excusa para forzar planes de ajuste. Además, en esos momentos en que los tipos de interés del dinero estaban por los suelos, el capital financiero había encontrado en la deuda pública de esos estados-miembros un espacio seguro donde colocar todos sus ataques especulativos, reforzados por las agencias de calificación (Rügmer, 2013). De golpe, la crisis financiero-inmobiliaria transmutó en crisis de la deuda. Todo ello recordaba poderosamente la historia reciente de América Latina ante la imposición de las terapias de shock durante los años 1990.

En aquel momento apareció en escena el Fondo Monetario Internacional (FMI) para ayudar a pilotar junto con el Banco Central Europeo (BCE) y la Comisión Europea (CE) la salida de la crisis de los estados de la UE más afectados. Entre el 2010 y el 2011 la *Troika* –FMI, BCE y CE– lanzaron paquetes de rescate a Grecia, Irlanda y Portugal. La política a llevar a cabo tenía que ser la de la austeridad, una austeridad que se traducían en recortes sociales brutales ya que la prioridad del gasto público debía ser la de pagar la deuda. La legitimidad del proyecto de la UE saltaba por los aires con el estallido de la crisis: la crisis económica de la UE se convertía en crisis de la UE (Observatorio Metropolitano, 2011; Lapavitsas, 2012; Riutort, 2014).

La deuda pública española superó levemente el 60% del PIB en el 2010, el límite fijado por los acuerdos de la UE, y por tanto no parecía que ello fuera motivo alarmante para imponer paquetes de políticas de austeridad. No obstante, el mayo de 2010 Rodríguez Zapatero dio un giro a las políticas anticrisis, inaugurando la etapa de la austeridad. De todos modos, el problema crucial no era tanto la deuda pública sino más bien la deuda privada que en ese mismo año alcanzaba el 339% del PIB. De hecho, esa deuda era uno de los principales problemas del capital financiero europeo y tenían que asegurarse su cobro por todos los medios. Al estar esa deuda estrechamente ligada al ladrillo, lo que se tuvo que hacer por un lado fue ultimar el proceso de reestructuración bancaria, concentrando las entidades y disolviendo las cajas de ahorro, para así disolver en cierta medida el riesgo, con la dotación de un fondo de rescate, el FROB (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria); y la creación de un “banco malo”, SAREB (Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria), donde concentrar los activos tóxicos. Esos activos tóxicos estaban compuestos tanto por viviendas sin vender como por esos “zombis urbanísticos” que eran los proyectos y solares que se habían quedado en la cartera.

Cabe resaltar que ante la expansión de los recortes y el aumento del paro, con una población desempleada de unos dos millones de personas que no recibían ningún tipo de prestación, se propagó la crisis de los desahucios. Aquellas personas que se habían quedado atrapadas entre la espada del paro y la pared de sus hipotecas han sido de los que más intensamente han sufrido la violencia financiero-inmobiliaria desencadenada con la crisis. Mediante las ejecuciones hipotecarias se ha llevado un enorme proceso de acumulación por desposesión con el cual se ha llevado a cabo una brutal transferencia de la riqueza social hacia las entidades financieras. Desde el inicio de la crisis hasta el 2012 se habían efectuado unos 362.772 desalojamientos y 416.975 ejecuciones hipotecarias que luego engordarían las cuentas de las entidades financieras. Las comunidades autónomas con una mayor incidencia de esa violencia financiero-inmobiliaria coincidían con las principales minas turístico-inmobiliarias del Estado: Cataluña con 8,9 desahucios por cada mil hogares; las Canarias (8,8 desahucios/1.000 hogares); las Baleares (7,2 desahucios/1.000 hogares); la Comunidad Valenciana (6,8 desahucios/1.000 hogares); y Murcia (6,7 desahucios/1.000 hogares). De hecho, la lucha contra la violencia inmobiliaria fructificó en la articulación de uno de los movimientos políticos más contundentes como es la Plataforma de Afec-

tados por la Hipoteca (PAH) (Colau y Alemany, 2012; Colau y Alemany, 2013). La PAH ha transitado desde una postura en la que se intentaban encontrar soluciones negociadas con entidades financieras y el gobierno, lo que podría ser catalogado como una línea política por el derecho a la vivienda, a otra en la que ha devenido en un movimiento por el derecho a la ciudad, entendido este como el derecho ejercido colectivamente para reinventar, transformar y arrebatarse la ciudad de las garras del capital (Harvey, 2013).

En los primeros momentos de la crisis, algunos incluso llegaron a anunciar la muerte del neoliberalismo ya que ese proyecto ideológico sustentado sobre todo en la acumulación de base financiera, al derrumbarse el capital financiero arrastraría con él al dogma neoliberal. Sin embargo, ocurrió precisamente todo lo contrario, una redefinición del proyecto neoliberal todavía más extremo (Brich y Mykhenko, 2010). En el caso español, las medidas de ajuste y rescate bancario no eran suficientes para preparar el terreno hacia una nueva fase de acumulación, por lo que se tenía que llevar a cabo una profunda devaluación interna. Es por ello que los organismos multilaterales y el gobierno español concretaron la ejecución de unas reformas laborales que asegurasen esa devaluación. En ese sentido, se materializaron dos reformas laborales: la de Rodríguez Zapatero en el 2010 que fue modificada posteriormente en el 2012 por el gobierno de Mariano Rajoy, ampliando todavía más los mecanismos de precarización laboral. Meses después del nuevo ajuste laboral llegó el rescate por parte de la *Troika* de unos 100.000 millones de euros destinados al rescate bancario y a cambio Rajoy se encargaba de apuntalar nuevos ajustes sociales con la reducción de los presupuestos, asegurando el pago de la deuda que llegaría a alcanzar prácticamente el 100% del PIB.

7.3.

DEL SHOCK SOCIAL AL ASALTO DE LAS CALLES, MIENTRAS SE PREPARAN LOS “TANQUES” DEL CAPITAL PARA EXPOLIAR A LA SOCIEDAD

Ante esa situación de ataque constante contra las clases populares, y después de superar el miedo colectivo, se desató el movimiento de los Indignados o del 15-M. Antes de las elecciones autonómicas de mayo de 2011, miles de personas ocupaban las plazas y plantaban cara a las élites que habían fabricado la crisis, y que luego la gestionaban. La movilización en el Estado formaba parte del conjunto de movilizaciones contra las políticas anticrisis en diferentes países. En Grecia la revuelta social se había disparado anteriormente, acelerándose con el asesinato del estudiante Alex Grigoropoulos el diciembre de 2008 (Vradis y Dalakoglou, 2011). Esos movimientos, así como también ocurrió en Argentina durante la crisis de principios de los 2000, salieron a la calle gritando que “no nos representan”. La crisis se hacía de cada día más ingobernable y desde el capital se reclamaba más austeridad y cambios regulatorios sustanciales, que se caracterizaban especialmente por una reducción del gasto público en políticas sociales y las reformas laborales (Colectivo IOÉ, 2013). Cuando ya había estallado el movimiento del 15-M, los dos partidos políticos mayoritarios, profundamente cuestionados y desacreditados, modificaron a velocidad récord la constitución española para introducir por esa vía el límite de déficit público. Al estar la constitución cerrada bajo llave, se aseguraban que esa premisa se convirtiera en un eje central de la “convivencia” entre los “súbditos del reino”.

El nuevo ataque del capital se debía centrar en todo aquello que todavía quedaba en manos del Estado y que fuera susceptible de ser privatizado, desde los aeropuertos a los hospitales. Entonces se activó un giro político para llevar a cabo un proyecto de acumulación por desposesión masivo de los bienes públicos, ante lo cual se activaron numerosas mareas, movimientos sociales, en su defensa. Los recortes se ciñeron sobre las clases populares y en los sectores más vulnerables, particularmente la población inmigrante “sin papeles”. Los recortes sanitarios, con la eliminación de la tarjeta sanitaria a los inmigrantes “sin papeles”, y otros colectivos, se

presentaban como una de las caras más crueles del llamado *austericidio* (Stuckler y Sanjay, 2013).

Durante ese tiempo también se llevaron importantes cambios en la propia estructura del capital. Después del rescate financiero a las entidades norteamericanas, éstas penetraron en el tejido accionario de muchas corporaciones españolas, apareciendo también en escena los fondos soberanos, especialmente los de los Emiratos Árabes, y los llamados “fondos buitres”, que devoran la carroña financiero-corporativo. Las operaciones han sido muy complejas pero para hacernos una idea de esas transformaciones podemos señalar la entrada de fondos de inversión como el BlackRock Inc de los EE.UU que se encuentra en múltiples multinacionales como Repsol, Gas Natural, Iberdrola, Caixabank y es el principal accionista del BBVA. Hay que advertir que el monstruo financiero norteamericano, BlackRock, fue uno de los más beneficiados por la crisis financiera del 2008, convirtiéndose en consejero gubernamental y gestor de los activos tóxicos de los EE.UU. (McLean y Nocera, 2010). El otro gigante financiero español, el BSCH, tenía como principal accionista el fondo estadounidense Capital Research and Management Company, y en Caixabank se iban posicionando en la cabeza el BlackRock y el multimillonario mexicano Carlos Slim. Por otro lado, los fondos de los Emiratos también penetraban en la estructura financiero-corporativa y por ejemplo, la Qatar Investment Authority se había hecho con el control de Iberdrola. Probablemente, uno de los ejemplos más espectaculares de transferencia de riqueza social hacia el capital financiero fue la protagonizada por la venta de tres mil viviendas de protección oficial del Instituto de la Vivienda de Madrid (IVIMA) al fondo de inversión Goldman Sachs-Azora.

Los “capitales buitres”, como los fondos de inversión y grandes fortunas, empezaron a adquirir viviendas una vez se habían devaluado lo suficiente como para llevar a cabo sus operaciones y en lugar de destinar esas viviendas a la venta, lo que han empezado a hacer es incidir en el nuevo “mercado emergente” de la vivienda en alquiler. Si una de las rarezas españolas en el contexto europeo era el bajo peso que tenía la vivienda en alquiler, pero el nuevo arreglo financiero lo que hace es bajo la supuesta profesionalización del alquiler, lanzar un nuevo ataque sobre las clases populares. En la mayoría de casos, después de haber adquirido las viviendas, muchas veces con inquilinos, los nuevos propietarios, vinculados al gran capital, han subido

el precio del alquiler. Si no se paga, gracias a la nueva normativa sobre alquileres conocida como la del “desahucio express” y que justamente fue modificada en tiempos de crisis para proteger a la clase propietaria, los inquilinos pueden ser echados a la calle casi de inmediato y flexibilizan las condiciones del alquiler a favor del propietario.

7.4.

¡MÁS TURISMO ES LA CRISIS! PRIMAVERAS ÁRABES, VERANOS ESPAÑOLES Y LA NUEVA RONDA DE MERCANTILIZACIÓN URBANO-TURÍSTICA

El capital turístico fue de los primeros que recibió los azotes de la crisis. La subida del precio del petróleo y la feroz competencia desatada entre las compañías aéreas, con la irrupción de los piratas del aire *low cost* (p.ej. Ryanair), se cobró las primeras quiebras. Así, al inicio de la crisis, las compañías LTE, Futura y Spanair, todas ellas con sede en Mallorca, iniciaron procesos de reestructuración que terminarían finalmente en quiebra. Por otro lado, en el contexto de la crisis se forjaron algunos imperios turísticos como la cadena de Ruíz Mateos, Nueva Hotasa, y el grupo ibicenco, Grupo Playa Sol, mediante la absorción de establecimientos. El 2011 Nueva Rumasa presentó concurso de acreedores y Ruíz Mateos fue acusado de estafa. Y, por otro lado, Fernando Ferré del Grupo Playa Sol, el nuevo rey midas ibicenco, ingresaba en prisión en el 2010 imputado por delitos fiscales y con numerosas denuncias por explotación laboral.

Sin lugar a dudas, el mayor espectáculo del capital turístico lo ofrecieron los propietarios del Grupo Marsans, Gerardo Días Ferrán y Gonzalo Pascual. Días Ferrán mientras ocupaba la presidencia de la patronal española (CEOE) y propugnaba la medicina de la austeridad y la rebaja salarial, urdía una operación fraudulenta para clausurar el grupo turístico. El 2010 el fondo buitre Possibilitum Business adquirió el Grupo Marsans por unos 600 millones de euros, incluida la cadena hotelera mallorquina Hotetur, y acto seguido se llevó a cabo una reducción de plantilla del 70%.

En esos momentos saltó el escándalo y en 2012 Díaz Ferrán era encarcelado bajo la acusación de blanqueo de dinero y alzamiento de bienes.

Finalmente, otra de las caídas más importantes fue la del Grupo Orizonia, propiedad del fondo de inversión The Carlyle Group. Orizonia había sido uno de los grupos turísticos que había protagonizado la expansión más destacada dentro del panorama turístico español, mediante un proceso de adquisición de empresas y la constitución de la división hotelera Luabay. El 2013 Orizonia presentaba un ERE y sacaba a la venta sus activos. Paradójicamente, el Grupo Barceló salió ganando al comprar los activos de Orizonia por unos 40 millones de euros y asumió el 20% de los 120 millones de deuda, cuando Carlyle había desembolsado (teóricamente) unos 900 millones de euros al Grupo Iberostar. Por otro lado, Miquel Fluxà, el propietario de Iberostar, con los beneficios de la venta de la división de viajes a Carlyle, pasó a convertirse en uno de los principales accionistas de la constructora ACS junto con la familia March y Florentino Pérez.

Tal como habíamos señalado, durante los años de la euforia, muchas inmobiliarias constituyeron sus propias cadenas hoteleras. Al estallar la crisis y arrastrar a esas inmobiliarias, también cayeron sus cadenas, como por ejemplo la cadena TRH del Grupo Tremón o Drac Hoteles del Grupo Drac, y muchas inmobiliarias que habían adquirido hoteles en los años dorados se fueron deshaciendo de ellos, como es el caso de Habitat. Por otro lado, las dos cadenas cotizadas, NH y Sol Meliá, sufrieron la caída continuada del valor de sus acciones. Frente a ello tuvieron que emprender fórmulas para evitar su colapso. NH llevó a cabo toda una serie de ajustes internos, incluido un ERE (Expediente de Regulación de Empleo), y el fondo de inversión chino HNA Group Co se haría con el control de la cadena. En el caso de Sol Meliá, además de cambiarse el nombre para parecer anglosajona (Melia Hotels International), empezó una reorganización del grupo, mediante la venta de Tryp y la revisión del plan de expansión internacional. De hecho, la mayor parte de las cadenas hoteleras secundaron esas estrategias: abrir el grupo a nuevos inversores; aplicación de expedientes de regulación de empleo; y reconsiderar los proyectos de expansión internacional, incluyendo la incorporación de nuevos “destinos refugio”.

A medida que la crisis global se acentuaba la pólvora de las protestas sociales se fue expandiendo desde Nueva York a El Cairo. Precisamente, un viento revolucionario se propagó a lo largo de la ribera sur y este del Mediterráneo con las Primaveras Árabes. Ante la movilización en los destinos turísticos de los países árabes, los flujos turísticos se empezaron a desviar hacia las playas “tranquilas” de España. De esta manera, los turistas internacionales, que habían caído desde el máximo histórico de 58,6 millones del 2007 a 52,6 millones en el 2010, aumentaron espectacularmente a raíz de las primaveras árabes hasta alcanzar el máximo histórico de 60,6 millones en el 2013. Mientras tanto, con la agudización de la crisis española y su efecto sobre las clases medias, los viajes de los españoles quedaron congelados en torno a los 158 millones.

En plena crisis se planteó la salida por la profundización de la explotación turística del territorio. El “efecto rebote” con el aumento de los turistas internacionales y la devaluación interna, vía recortes y precarización laboral, ha abierto un nuevo escenario hacia un ciclo de acumulación turística con una fuerte incidencia socioespacial (Murray, 2014). La excusa de la crisis y la lucha contra el paro se ha utilizado para introducir toda una serie de cambios normativos y proyectos que difícilmente hubieran sido factibles sin el escenario de la crisis. Entre esos nuevos proyectos se encuentran los más extravagantes como el fallido Eurovegas en Madrid o el Barcelona World en Tarragona (Abad, 2014; Valls, 2014).

Esos proyectos también pretendían resolver los problemas financieros de las entidades que se encontraban detrás, y mediante la aplicación de normativas *ad hoc* se quería activar unos megaproyectos que paralizaban la desvalorización de esos activos inmuebles. Incluso sin llevarse a cabo los proyectos, el hecho de favorecerlos y potenciarlos ya se traducían en la revalorización de los activos financiero-inmobiliarios. Además, se buscaban diversas vías para que las entidades financieras se pudieran deshacerse de sus activos tóxicos, ya que el stock de viviendas nuevas sin vender era superior a las 600.000 y gran parte de esas estaban en manos de los bancos que se habían convertido en las mayores inmobiliarias del Estado. En este sentido cabe destacar la aprobación de la Ley de Emprendedores en el 2013 que introducía la curiosa norma mediante la cual aquellos extranjeros que adquirieran viviendas de un valor superior al medio millón de euros obtendrían el permiso de residencia. Un an-

zuelo lanzado especialmente a capitalistas chinos y rusos. Se buscaba así cualquier vía para facilitar la entrada de capitales y activar el mercado turístico-inmobiliario.

Mientras tanto, en las viejas zonas turísticas se han propuesto nuevos proyectos de reforma-intensificación de dicha actividad. A diferencia de las anteriores reconversiones industriales-turísticas en las que la dirección corría a cargo de las entidades públicas, aunque fuera con una fuerte presencia del capital privado, en estos momentos se plantea directamente el mando absoluto por parte del capital turístico sin intromisiones públicas. Estos son los casos protagonizados por Meliá International Hotels, de la familia Escarrer, en Magaluf (Mallorca) y el Grupo Fiesta, de la familia Matutes, en Platja d'en Bossa (Ibiza). En estos casos se ha hablado de “caribeñización” turística, ya que las grandes cadenas hoteleras han aprovechado la crisis para introducir las estrategias de acumulación e implantación territorial ensayadas en el Caribe, caracterizadas por una agudización de las lógicas *privatópicas* y la acumulación por desposesión de los bienes comunes (Artigues et al., 2013). En este sentido, una de las piezas clave para activar una nueva ronda de acumulación turístico-inmobiliaria ha sido la modificación de la Ley de Costas que permitirá agilizar la apropiación y transformación del litoral (Greenpeace, 2013).

Además, en las zonas turísticas se ampliaba notablemente la oferta turística bajo la modalidad del “todo incluido”, siendo esta la vía particular de devaluación interna en dichas zonas. De esta manera se encerraba dentro de los resorts a los turistas y el gasto turístico se concentraba todavía más en manos del gran capital turístico-hoteler. Ello, a su vez, se ha traducido en una creciente conflictividad intercapitalista entre los grandes hoteleros y los pequeños empresarios de la llamada oferta complementaria. Paralelamente, en un escenario de enorme capacidad residencial construida en los espacios turísticos y ante una situación de caída de las rentas salariales, y con la paralización de las compraventas de viviendas, muchos propietarios-endeudados han optado por destinar esas viviendas al alquiler turístico. Pero no solamente eran los pequeños propietarios-endeudados los que se han lanzado al negocio del turismo residencial, sino que los auténticos protagonistas han sido los grupos inmobiliarios de las zonas turísticas y de aquellas susceptibles de turistización, los que se han lanzado a la extracción de rentas turísticas de las viviendas que de todas maneras no podían vender.

Pero no solamente se ha producido una redefinición de las lógicas territoriales del capital turístico en las zonas turísticas litorales o la recurrente estrategia de construir megaproyectos urbano-turísticos, sino que la profundización de la vía turística ha sido la principal estrategia urbana de muchas ciudades españolas. Probablemente, Barcelona sea el ejemplo más destacado. Esta mercantilización turística de la ciudad no ha requerido grandes inversiones, sino que más bien se aprovechaban las construidas a lo largo del ciclo expansivo, pero ha supuesto una alteración radical de los procesos sociourbanos. No obstante, la ciudad convertida en mercancía turística ha tenido que afrontar una creciente ingobernabilidad, derivada de la conflictividad entre la vida cotidiana y las lógicas del capital. En ese contexto, las élites urbanas han emprendido una doble estrategia: por un lado campañas de imagen centradas en la ciudad-marca para atraer el mayor número de visitantes en un contexto de elevada competitividad interterritorial; y por otro, medidas securitarias y policiales para asegurar el orden, ya que las grandes urbes concentran una elevada conflictividad social derivada de la crisis (Montaner et al., 2014; Murray, 2014).

A pesar de la intensificación turística, los recortes y el paro se habían incrustado en la vida, dejando numerosas víctimas en la cuneta de la crisis. Como en muchos países de América Latina en los 1990, todo parece indicar que la crisis ha llegado para quedarse y que las élites van a sacar partido de la crisis, manteniendo a la población en un estado de shock permanente. Ya no hay vuelta atrás, el nuevo marco político viene definido por la “ideología de la crisis”, es decir la profundización del dogma neoliberal. La población ocupada había disminuido desde los 20,5 millones de personas de finales del 2007 a 17,5 millones el 2014. La “profesión” de parado se había convertido en la principal ocupación del Estado con cerca de seis millones de personas y una de cada cinco personas vivía por debajo del umbral de la pobreza en el 2013. Además, por primera vez desde los años 1950 el saldo migratorio era positivo. La emigración forzada ha sido una de las estrategias seguidas por muchas personas que se han dirigido hacia los espacios centrales de la UE. Así, en 2012 salían del Estado unas 446.606 personas, siendo el grupo mayoritario los rumanos con unas 64.714 personas, seguidos de los españoles con 57.267 y los marroquíes con 44.423. España dejaba de ser un lugar atractivo no solamente para los extranjeros que habían ido a trabajar, sino también para los propios españoles que tenían que ir a buscarse la vida en el extranjero. No obstante, desde el gobierno español se decía que los jóvenes

españoles viajaban al extranjero por el “espíritu aventurero propio de la juventud” y no empujados por la crisis (Rodríguez, 2012).

7.5.

NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN SOCIAL ANTE EL AUSTERICIDIO: EL ASALTO A LAS INSTITUCIONES

Ante la situación de profunda crisis ha habido múltiples respuestas sociales, especialmente desde la irrupción del 15-M en 2011, que van desde las mareas en defensa de los servicios públicos hasta la PAH. Posteriormente, el rechazo a las élites que ha acompañado a la crisis y al *austericidio* ha fructificado en nuevas formas de organización social y el cuestionamiento de los ejes de los pactos de la construcción española desde la Transición. La crisis social y económica es también una profunda crisis política que ha llevado a cuestionarlo todo, desde la organización territorial del Estado, la UE, el papel de los partidos políticos y el capital (Rodríguez-López, 2013; Charnock et al., 2014).

En ese contexto, las posiciones contrahegemónicas que hasta entonces se concentraban en los movimientos sociales se plantearon el asalto a las instituciones. Así, han surgido propuestas que van desde Podemos a plataformas municipalistas en grandes ciudades bajo el paraguas “Ganemos”. Unas expresiones que surgen de los “indignados” y que con la crisis van ganando posiciones. En cierta manera se podría ver un cierto paralelismo con las respuestas políticas que surgieron en Latinoamérica para hacer frente al neoliberalismo. Sin embargo el ascenso de los gobiernos de izquierda en América Latina ha ido acompañado de fuertes tensiones y contradicciones que tendrían que ser tenidas en cuenta, especialmente el llamado “neoextractivismo de izquierdas”. Esos gobiernos progresistas han recurrido a la extracción de hidrocarburos y minerales para financiar las políticas sociales y asegurar el ciclo de crecimiento, introduciendo medidas de redistribución (Acosta, 2009; Alayza y Gudynas, 2011; Massuh, 2012; Zibechi, 2012b).

En el caso español, los principales “recursos” son la playa y el suelo y las principales industrias, la turística y la de la construcción. Ante las dificultades de llevar programas de redistribución de la riqueza y de alteración radical de las estructuras de acumulación en el contexto de la UE y del euro, se podría correr el riesgo que un posible gobierno de izquierdas, centrarse su política en la estrategia de “expandir las fuerzas productivas”, es decir retornar a la senda del crecimiento. Y, la situación española (con sus “recursos”), nos lleva a pensar a que esos posibles gobiernos de izquierdas para afianzar una nueva fase expansiva, que también pudiera tener efectos redistributivos y mejoras sociales, podrían acabar llevando amplios programas de obras públicas, aunque implicasen la construcción de viviendas públicas, y también la profundización de la mercantilización turística de la geografía española. Paradójicamente, en caso de optar por esas vías se estaría profundizando en las causas de la crisis y no a la inversa. Es por ello que cualquier proyecto transformador debería incorporar la ruptura del modelo turístico-inmobiliario que ha marcado el devenir del capitalismo español desde la dictadura.

Bibliografía

- Abad, F. (2014) *De Eurodisney a Eurovegas. Un paseo por la geografía de la fantasía y la especulación*. Los Libros de la Catarata, Madrid.
- Abellán, L. (2006a) “El IVA de la construcción crece a menor ritmo que los precios”. *El País* 6/12/2006, pp.66.
- Abellán, L. (2006b) “Hacienda destapa 2100 operaciones sospechosas con billetes de 500 euros”. *El País* 10/12/2006, pp.73.
- Abellán, L. (2007) “El Constitucional anula el “decretazo” de Aznar por no existir urgencia en las medidas”. *El País* 31/03/2007, pp.70.
- Acosta, A. (2009) *La maldición de la abundancia*. Ediciones Abya-Yala, Quito.
- Actualidad Económica (2004) “5.000 mayores empresas”. *Actualidad Económica*, núm. 2.419.
- Agencias (2008) “El Parlamento Europeo aprueba sin enmiendas la directiva de retorno de ‘sin papeles’”. *El País* 18/06/2008.
- Agudo, J. y Iglesias, F. (2007) *Urbanismo y democracia. Alternativas para evitar la corrupción*. Fundación Alternativas, Madrid.
- Aguilera-Klink, F. (2006) “Canarias como ultraperiferia de la democracia: rasgos e implicaciones fundamentales del modelo económico victimista”. Aguilera-Klink, F. (ed.) *Calidad de la democracia y protección ambiental en Canarias*. Fundación César Manrique, Lanzarote, pp.37-56.
- AHE (2006) *Radiografía de 15 años de evolución del nivel de esfuerzo*. [Asociación Hipotecaria Española](#).
- Aixalá, J. (1999) *La peseta y los precios. Un análisis de largo plazo (1868-1995)* Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.
- Alayza, A. y Gudynas, E. (eds.) (2011) *Transiciones, post extractivismo y alternativas al extractivismo en el Perú*. Red Peruana por una Globalización con Equidad, Centro Peruano de Estudios Sociales, Lima.
- Aledo, A. (2008) “De la tierra al suelo: la transformación del paisaje y el nuevo turismo residencial”. *Arbor* 184, pp.99-113.
- Alomar, C. (2004) “‘Todo incluido’ una amenaza a la economía del turismo”. *El País* 14/08/2004, pp.62.
- Álvarez Féans, A. (2006) “Del desembarco a la reordenación”. *Pueblos*, núm. 22, pp.26-28.
- Álvarez-Molina, F. (2008) “El impacto de la crisis en las entidades financieras españolas”. *Le Monde Diplomatique*, núm.148, pp.10.
- Amat, M. (2007) “Las cadenas hoteleras internacionales bajan el ritmo en España”. *Revista Hostelmarket* núm. 97, pp.48-73.

- Amat, M. (2008) “ El crecimiento de las cadenas hoteleras en España duplica el del conjunto del sector “. *Revista Hostelmarket* núm.100, pp.112-163.
- Amer, J. (2006) *Turisme i política. L'empresariat hotelier de Mallorca*. Documenta Balear, Palma.
- Aparicio, L. (2005) “La vivienda encumbra al bono”. *El País Negocios* 16/01/2005, pp.17.
- Aparicio, L. (25/04/2004) “El cimientto financiero del “boom” inmobiliario”. *El País Negocios*, pp.20.
- Ares, C. (2005) Argentina rescindir  los contratos de servicios públicos si las empresas no retiran las denuncias”. *El País* 9/03/2005, pp.60.
- Ariño, G. (ed.) (2004) *Privatizaciones y liberalizaciones en España: balance y resultados 1996-2003*. Comares, Granada.
- Arrojo, P. (coord.) (2001) *El Plan Hidrológico Nacional a debate*. Bakeaz, Bilbao.
- Artigues, A.A., Bauz , A., Blázquez, M., González, J., Rullan, O., Vives, S. y Yrigoy, I. (2013) “La profundización de la vía urbano-turística-financiera en Palma (2007-2011)”. Observatorio Metropolitano de Madrid (eds.) *Paisajes devastados. Después del ciclo inmobiliario: impactos regionales y urbanos de la crisis*. Traficantes de Sueños, Madrid, pp.355-388.
- Ash, T.G. (2007) “La “aventura” de viajar a EE.UU.”. *El País Domingo* 3/06/2007, pp.11.
- Aznárez, J.J. (2004) “La gallina de los huevos de oro”. *El País Negocios* 27/06/2004, pp.6.
- Balaban, O. (2008) *Capital accumulation, the state and the production of built environment: the case of Turkey*. PhD Thesis, Department of City and Regional Planning, Faculty of Architecture, Middle East Technical Univesity, Ankara.
- Balanyá, B., Doherty, A., Hoedeman, O., Ma’anit, A. y Wesselius, E. (2002) Europa S.A. *La influencia de las multinacionales en la construcción de la UE*. Icaria, Barcelona.
- Banco de España (2005) *Informe anual 2004*. Banco de España, Madrid.
- Banco de España (2006) *Balanza de pagos y posición de inversión internacional de España 2005*. Banco de España, Madrid.
- Barciela, F. (2007a) “Ladrillazo bursátil a las inmobiliarias”. *El País Negocios* 11/03/2007, pp.25.
- Barciela, F. (2007b) “Los ricos se hacen hoteleros”. *El País Negocios* 18/03/2007, p.17.
- Baretje, R. (1982) “Tourism’s external account and the balance of payments”. *Annals of tourism research*, vol. 9, núm. 1, pp.57-67.
- Bauer, P. (2007) “Las Bolsas de todo el mundo se desploman”. *Diario de Mallorca* 17/08/2007, pp.46.
- Bayón, F. (1999) “Desarrollo y transformación 1982-1991” a Bayón, F. (dir.) *50 años del turismo español. Un análisis histórico y estructural*. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid, pp. 133-151.
- Beas, L. (2012) “[Los planes de excelencia turística en España \(1992-2006\). Una apuesta por la revitalización de los destinos](#)”. *Scripta Nova*. vol.XVI (411).
- Bellamy, J.B. y Magdoff, F. (2009) *The great financial crisis. Causes and consequences*. Monthly Review Press, New York.

- Blázquez, M.; Cañada, E. y Murray, I. (2011) [“Búnker playa-sol. Conflictos derivados de la construcción de enclaves de capital transnacional turístico español en El Caribe y Centroamérica”](#). *Scripta Nova* 15 (368).
- Brenner, L. y Aguilar, A.G. (2002) “Luxury tourism and regional economic development in Mexico”. *The professional geographer*, vol. 54, núm. 4, pp.500-520.
- Brenner, R. (2006) *The economics of global turbulence*. Verso, Londres.
- Brich, K. y Mykhenko, V. /eds. (2010) *The rise and fall of neoliberalism. The collapse of an economic order?* Zed Books, Londres.
- British Petroleum (2008) [Statistical Review of World Energy June 2008](#).
- Brú, J. (1964) *El crédito turístico en España*. Instituto de Estudios Turísticos, Madrid.
- Buades, J. (2006) *Exportando paraísos. La colonización turística del planeta*. La Lucerna, Palma.
- Buades, J. (2009a) *Mare Nostrum: la geopolítica de la Guerra Freda, la Mediterrània i les geografies del complex militar turístic*. Memoria de Investigación, Departament de Ciències de la Terra, UIB, Palma.
- Buades, J. (2009b) *Do not disturb Barceló. Viaje a las entrañas de un imperio turístico*. Icaria, Barcelona.
- Buades, J. (2014) *Exportando paraísos. La colonización turística del planeta*. Alba Sud, Barcelona.
- Buhalis, D. y Law, R. (2008) “Progress in information technology and tourism management: 20 years on and 10 years after the Internet—The state of eTourism research”. *Tourism Management* vol.29, núm.4, pp. 609–623
- Busqueta, J.M. (2013) *L’hora dels voltors. La crisi explicada a una ciutadania estafada*. Edicions el Jonc, Lleida.
- Caballero, E. y Lafraya, C. (2007) “Las constructoras se lanzan a concursos por más de 40000 millones en EE.UU.”. *La Vanguardia* 10/04/2007, pp.60.
- Cabrera, M. (2003) “Empresarios y políticos en la democracia. De la crisis económica a las incertidumbres de la transición”. *Economía industrial*, núm. 349-350, pp.51-62.
- Cacho, J. (1999) *El negocio de la libertad*. Foca, Madrid.
- Calderón, A. y Casilda, R. (2000) “La estrategia de los bancos españoles en América Latina”. *Revista de Cepal*, núm.70, pp.71-89.
- Calderón, B. (2001) “Entre la hipertrofia normativa y la des-ordenación del territorio: una aproximación a los fundamentos de la ordenación del espacio turístico en España” a *Terra Nueva Etapa*, núm. 26, pp.11-41.
- Calderón, B. (2002) “Ganar tamaño y territorio: fusiones de empresas y nuevos yacimientos de actividad en el sector inmobiliario español”. *Investigaciones geográficas*, núm. 28, pp.71-88.
- Calleja, T. (2005) “El voto en contra de una concejal del PP paraliza la construcción de 60000 viviendas en Murcia”. *El País* 19/11/2005, pp.27
- Cals, J. (1974) *Turismo y política turística en España. Una aproximación*. Ed. Ariel, Madrid.
- Calvo, O. (2001) “¡Bienvenido mister Marshall! La ayuda económica americana y la economía española en la década de 1950”. *Revista de Historia Económica*, núm. 19, pp.253-275.

- Calzada Torres, J.P (2002) “El sector inmobiliario en España y en Europa”. *Bolsa de Madrid*, núm. 110, pp.26-33.
- Cano, F. (2004) “Se acaba la pesadilla de Endesa en Chile”. *El País Negocios* 8/08/2004, pp.13.
- Cano, F. (2007) “La costosa factura del euro”. *El País negocios* 7/01/2007, pp.13.
- Carcar, S. (2006) “Entrevista a Pedro Solbes: “Me gustaría tener empresas españolas fuertes en el plano internacional”. *El País* 12/03/2006, pp.82-83.
- Carcar, S. (2007) “La CNMV prohíbe a Enel y Acciona lanzar una oferta por Endesa hasta octubre”. *El País* 24/03/2007, pp.76.
- Carcar, S. (2006b) “Repsol YPF reduce un 25% el cálculo de sus reservas y cae casi un 8% en Bolsa”. *El País* 27/01/2006, pp.52.
- Carcar, S. (2008a) “Gas Natural compra Unión Fenosa”. *El País* 31/07/2008.
- Carcar, S. (2008b) “Los planes de Florentino Pérez de reforzarse en Iberdrola auguran una larga batalla”. *El País* 31/07/2008.
- Carcar, S. (2008c) “Los problemas de financiación enfrían la entrada de la rusa Lukoil”. *El País* 25/11/2008, pp.17.
- Carpintero, O. (2005) *El metabolismo de la economía española. Recursos naturales y huella ecológica (1955-2000)* Fundación César Manrique, Lanzarote.
- Carpintero, O. (2009) “El poder financiero de los grandes grupos empresariales. Los nuevos «creadores» de dinero”. Aguilera, F. y Naredo, J.M. (eds.) *Economía, poder y megaproyectos*. Fundación César Manrique, Lanzarote, pp.79-123.
- Carpintero, O. (2012) “La sostenibilidad ambiental de la economía española: Un análisis a largo plazo”. *Sistemas* núm.225-226, pp.149-161.
- Carpintero, O. (dir.) (2014) *Estadísticas básicas del metabolismo socioeconómico*. FUHEM, Madrid.
- Carpintero, O. y Naredo, J.M. (2006) “ Sobre la evolución de los balances energéticos de la agricultura española, 1950-2000”. *Historia Agraria* núm.40, pp.531-556.
- Carreras, A., Prados de la Escosura, L. y Rosés, J.R. (2005) “Renta y riqueza”. Carreras, A. y Tafunell, X. (coord.) *Estadísticas históricas de España* (vol.III), Fundación BBVA, Bilbao, pp.1.297-1.376.
- Carreras, S., Giménez, N., Olives, I., Rodríguez, PP. y Valiño, V. (2002) “Inversions espanyoles a Amèrica Llatina”. *Quaderns per a la solidaritat. Justícia i Pau*, núm. 14.
- Caruana, J. (2005) “Monetary policy, financial stability and asset prices”. *Documentos ocasionales* núm.0507, Banco de España, Madrid.
- Casamayor, R. (2004) “Recetas para evitar la huida de empresas”. *El País Negocios* 8/08/2004, pp.5-7.
- Casamayor, R. (2005) “El gobierno apura las privatizaciones”. *El País Negocios* 10/04/2005, pp.5-6.
- Casamayor, R. (2007) “Las barbas de Delphi”. *El País Negocios* 4/03/2007, pp.5-6.

- Catalán, J. (1991) “Del “milagro” a la crisis: la herencia económica del franquismo”. Etxezarreta, M. (coord) *La reestructuración del capitalismo en España 1970-1990*. Icaria, Barcelona, pp.95-130.
- Ceara-Hatton, M. (Dir) (2005) *Informe Nacional de Desarrollo Humano. República Dominicana 2005. Hacia una inserción mundial incluyente y renovada*. Programa de Naciones Unidas Para el Desarrollo, Santo Domingo.
- Ceberio, J. (2005) “El precio de un éxito”. *Els País Negocios. Negocios 1000. El despegue de las empresas* 2/01/2005, pp.5.
- Cebrián, B. (2004a) “El turismo se queja del caos urbanístico”. *El País Negocios* 25/04/2004, pp.15.
- Cebrián, B. (2004b) “El turismo se quema al sol”. *El País Negocios* 3/10/2004, pp.5-6.
- Cebrián, B. (2004c) “Ciurgia integral para el turismo”. *El País Negocios* 13/06/2004, pp. 5-6.
- Cebrián, B. (2005) “La sobreoferta hotelera en España es coyuntural”. *El País Negocios* 19/06/2005, pp.13.
- CECA (2008) “Las cajas obtuvieron en 2007 un beneficio neto atribuido de 11.200 millones, un 19,2% más, basado en el fuerte crecimiento de la actividad”. *CECA Nota de prensa* 20/01/2008 (febrero 2007).
- CEPAL (2000) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, informe 1999*. CEPAL-NU, Chile.
- CEPAL (2009) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2008*. CEPAL-NU, Chile.
- Cerdà, J. y Uli, J. (1994) Abel Matutes. *La política. Los negocios*. Editorial Mediterrània, Eivissa.
- Charnock, G.; Purcell, T. y Ribera-Fumaz, R. (2014) *The limits to capital in Spain. Crisis and Revolt in the European South*. Palgrave Macmillan, Hampshire.
- Clancy, M. (2001) *Exporting paradise: tourism and development in Mexico*. Pergamon, Oxford.
- Coello, C. (2006) “La conexión turística del caso Malaya”. *Revista Hostelmarket* núm. 86.
- Colau, A. y Alemany, A. (2012) Vides hipotecades. De la bombolla immobiliària al dret a l’habitatge. Angle Editorial, Barcelona.
- Colau, A. y Alemany, A. (2013) *2007–2012: retrospectiva sobre desahucios y ejecuciones hipotecarias en España, estadísticas oficiales e indicadores*.
- Colectivo Virico (1992) *El descubrimiento del 92. Expo, Olimpiadas... La otra cara del espectáculo*. Ed. Virus, Barcelona.
- Colectivo IOÉ (2008a) *Barómetro Social de España. Análisis del periodo 1994-2006*. Traficantes de sueños, Madrid.
- Colectivo IOÉ (2008b) *Inmigrantes, nuevos ciudadanos ¿Hacia una España plural e intercultural?* FUNCAS, Madrid.
- Colectivo IOÉ (2013) *Expansión del neoliberalismo y políticas sociales. Una lectura de la crisis desde el Barómetro Social de España*. Colectivo IOÉ, Madrid.

- Cuadernos del Ruedo Ibérico (1972) “La política fiscal en España”. *Horizonte español* (vol. 3) Ruedo Ibérico, París.
- De Barrón, I. (2005a) “El BBVA y el Santander ganan ya en Latinoamérica lo mismo que en España”. *El País* 6/08/2005, pp.60.
- De Barrón, I. (2005b) “La banca vuelve su mirada a Europa”. *El País* 3/04/2005, pp.66.
- De Barrón, I. (2007) “Dos bancos con modelos diferentes”. *El País Negocios* 11/02/2007, pp.7.
- De Barrón, I. (2008) “Botín ficha a Rodrigo Rato como asesor por 200000 euros anuales”. *El País* 12/01/2008, pp.18.
- De Barrón, I. (2012) *El hundimiento de la banca. Crónica de cómo gestores, supervisores y políticos provocaron la mayor crisis en la historia del sistema financiero español*. Los Libros de la Catarata, Madrid.
- De Barrón, I. y Aparicio, L. (2004) “Más poder industrial para las cajas”. *El País* 31/10/2004, pp.74.
- De Barrón, I. y Gómez, P. (2007) “El presidente del BBVA reconoce que su sueldo es éticamente “discutible””. *El País* 17/03/2007, pp.78.
- De Guindos, L. (2004) “¿Son graves los déficit gemelos?”. *El País Negocios* 14/11/2004, pp.16.
- De Juan, A., Uría, F. y De Barrón, I. (2013) *Anatomía de una crisis. Cómo una mala gestión y la injerencia política cambiaron la vida de todos y provoaron el rescate financiero*. Ediciones Deusto, Barcelona.
- De la Dehesa, G. (2005) “Déficit exterior récord”. *El País* 2/03/2005.
- De la Dehesa, G. (2007) “La próxima recesión”. *El País Negocios* 21/01/2007, pp.11.
- Del Arco, S. y Pellicer, Ll. (2008) “Zapatero pisa el acelerador por la crisis”. *El País* 1/06/2008, pp.30.
- Del Barrio, A. (2007) “SOS Racismo advierte que vuelve a haber un millón de “sin papeles” en España”. *El Mundo/El Día de Baleares* 20/04/2007, pp.51.
- Delgado, M. y Sanchez, J. (1998) “Las desigualdades territoriales en el Estado español 1955-1995”. *Revista de estudios regionales*, núm. 51, pp.61-90.
- Deloitte-Exceltur (2005) [Impactos sobre el entorno, la economía y el empleo de los distintos modelos de desarrollo turístico del litoral mediterráneo, español, Baleares y Canarias](#). Exceltur, Madrid.
- Denia, A. e Hidalgo, M. (1991) “Actividades turísticas en España: análisis de las series de turistas y divisas y estudio de la crisis 1989-90”. García-Delgado, J.L.; Pedreño, A. y Velarde, J. (coords) *Apertura e internacionalización de la economía española*. Colegio de Economistas de Madrid, Madrid, pp.475-512.
- Díaz, R. (2007) “La crisis hipotecaria lastra los parques”. *Diario de Mallorca* 18/03/2007, pp.63.
- Doncel, L. (2007a) “Inmobiliaria Colonial pierde en dos días casi el 40% de su valor en Bolsa”. *El País* 29/12/2007, pp.32.
- Doncel, L. (2007b) “La reforma hipotecaria reduce los gastos notariales, registrales y las comisiones”. *El País* 3/03/2007, pp.69.

- Doncel, L. (2008a) “La inmobiliaria Martinsa protagoniza la mayor suspensión de pagos de la historia”. *El País* 15/07/2008, pp.22.
- Doncel, L. (2008b) “Las inmobiliarias se asoman al precipicio”. *El País Negocios* 13/04/2008, pp.5.
- Duce, M. (1995) “El impacto de la integración en la UE sobre la inversión internacional directa en España”. *Papeles de economía española*, núm. 63, pp.192-208.
- Durán-Herrera, J.J. (ed) (1996) *Multinacionales españolas* (Vol. I) Ed. Pirámide, Madrid.
- Durán-Herrera, J.J. (1997) *Multinacionales españolas* (Vol. II) Ed. Pirámide, Madrid.
- Durán-Herrera, J.J. (2005) *La empresa multinacional española. Estrategias y ventajas competitivas*. Minerva ediciones, Madrid.
- EEA (2006) *Land accounts for Europe 1990–2000. Towards integrated land and ecosystem accounting*. European Environment Agency, Copenague.
- EEA (2010) *The European Environment. State and Outlook 2010. Land Use*. European Environment Agency, Copenague.
- EFE (2006) “La CE pide “cautela” a los bancos a la hora de conceder hipotecas”. *Diario de Mallorca* 28/03/2006, pp.43.
- EFE (2007a) “Inyección récord de dinero del BCE por la crisis hipotecaria de EE.UU.”. *Diario de Mallorca* 10/08/2007, pp.45.
- EFE (2007b) “La inmobiliaria Llanera, primera víctima del parón en la construcción”. *Ultima Hora* 2/10/2007, pp.8.
- EFE (2007c) “Piden más seguridad para convertir a España en la “Florida de Europa”. *Diario de Mallorca* 23/05/2007, pp.56.
- EFE (2008a) “Sebastián ataca la crisis”. *Diario de Mallorca* 30/07/2008, pp.36.
- EFE (2008b) “La Unión Europea acuerda ampliar la jornada laboral hasta un máximo de 65 horas semanales” a *Público* 10/06/2008.
- EFE (2008c) “Los bancos españoles ganaron 18.877,4 millones de euros en 2007, un 19,82% más”. *Público* 03/04/2008.
- El Ecologista-OSE (2007) “Sostenibilidad en el Estado español”. *El Ecologista*, núm. 51.
- Elola, J. (2006) “Endeudados hasta las cejas”. *El País Domingo* 30/04/2006, pp.1-3.
- EP (2006) “Repsol registra beneficios récord en 2005 por el refinado y los altos precios del petróleo”. *El País* 25/02/2006, pp.73.
- EP (2007) “Bañuelos comparecerá ante la Audiencia Nacional imputado por un delito de estafa”. *El País* 13/08/2007.
- EP (2008a) “Martinsa-Fadesa se asegura tres años de supervivencia”. *El País* 5/04/2008, pp.30.
- EP (2008b) “La crisis corre más que su medicina”. *El País* 9/11/2008, pp.26-27.
- EP (2012) “ Más de 20.000 inmigrantes muertos en las costas desde 1988”. *El País* 14/04/2012 (http://ccaa.elpais.com/ccaa/2012/04/13/paisvasco/1334337921_199841.html).
- Ekaizer, E. (2004) “José María Aznar, adiós a las armas”. *El País Domingo* 18/04/2004, pp.1-3.

- Endo, K. (2006) "Foreign direct investment in tourism- flows and volumes". *Tourism management* vol.27 núm.4, pp.600-614.
- Ernst & Young (2003a) *Indicadores económicos de la industria hotelera española*. Ernst & Young, Madrid.
- Ernst & Young (2003b) *Indicadores económicos en hoteles del Caribe*. Ernst & Young, Madrid.
- Espinosa, O. (2000) "Políticas y oportunidades del sector turístico". *Economía exterior*, núm. 12, pp.45-51.
- Estefanía, J. (2006) "La mayor operación de solidaridad histórica". *El País Domingo* 3/12/2006, pp.13.
- Estefanía, J. (2007a) *La larga marcha. Medio siglo de política (económica) Entre la historia y la memoria*. Ediciones Península, Barcelona.
- Estefanía, J. (2007b) "La España de hoy: salarios en regresión". *El País Domingo* 25/03/2007, pp.13.
- Estevan, A. (1990) "El contexto económico de las políticas urbanas y ambientales en la década de los 90" (citado en Fernández-Durán, 1996a)
- Estevan, A. (2002) "Sistema urbano industrial. De Erandio a Doñana: tres décadas de política medioambiental en España". Naredo, J.M. y Parra, F. (eds.) *Situación diferencial de los recursos naturales españoles*. Fundación César Manrique, Lanzarote, pp.191-227.
- Estevan, A. y Sanz, A. (1996) *Hacia la reconversión ecológica del transporte en España*. Los Libros de la Catarata, Madrid.
- Esteve, R. y Fuentes, R. (2000) *Economía, historia e instituciones del turismo en España*. Ed. Pirámide, Madrid.
- Estudillo, S. y Lafuente, J. (2007) "¿Qué pasa?, ¿Que no tenemos casa!". *El País* 25/03/2007, pp.34.
- Etxezarreta, M. (1991) "La economía política del proceso de acumulación". Etxezarreta, M. (coord) *La reestructuración del capitalismo en España 1970-1990*. Icaria, Barcelona, pp.31-92.
- Etxezarreta, M. (coord) (2006) "Del pleno empleo a la plena precariedad". *Informes de economía*, núm.3, Seminario de economía crítica Taifa, Barcelona.
- Europa Press (2007) "España asciende a séptima potencia económica del mundo". *Diario de Mallorca* 1/02/2007, pp.52.
- Fernández Otheo, C.M. y Myro, R. (1995) "Las migraciones de la actividad industrial en la Unión Europea" a *Economía industrial*, núm. 305, pp.49-73.
- Fernández, D. (2007) "El ingenio español vertebró el mundo". *El País* 28/01/2007. Extra Infraestructuras, pp.IV-VI.
- Fernández-Carrión, M.H. (2005) "[Empresarios del turismo en la Costa del Sol](#)". *VIII Congreso de la Asociación de Historia Económica*. Universidad de A Coruña, Santiago de Compostela y Vigo, (13-16 de septiembre de 2005).
- Fernández-Durán, R. (1996a) *La explosión del desorden. La metrópoli como espacio de la crisis global*. Ed. Fundamentos, Madrid (3a edición).

- Fernández-Durán, R. (1996b) *Contra la Europa del capital y la globalización económica*. Talasa, Madrid.
- Fernández-Durán, R. (2002) “Población, economía y ocupación del territorio”. Naredo, J.M. y Parra, F. (eds.) *Situación diferencial de los recursos naturales españoles*. Fundación César Manrique, Lanzarote, pp.49-188.
- Fernández-Durán, R. (2003a) *Capitalismo (financiero) global y guerra permanente : el dólar, Wall Street y la guerra contra Irak*. Ed. Virus, Barcelona.
- Fernández-Durán, R. (2003b) “¿Marte versus Venus, o dólar versus euro? La Constitución europea: la dificultad de convertir a la Unión Europea en una superpotencia mundial (que respalde el euro)”. *Archipiélago*, núm. 58, p.59-68.
- Fernández-Durán, R. (2005) *La compleja construcción de la Europa superpotencia. Una aportación al debate sobre el futuro del Proyecto Europeo y las resistencias que suscita*. Ed. Virus, Barcelona.
- Fernández-Durán, R. (2006a) *El tsunami urbanizador español y mundial. Sobre sus causas y repercusiones devastadoras, y la necesidad de prepararse para el previsible estallido de la burbuja inmobiliaria*. Ed. Virus, Barcelona.
- Fernández-Durán, R. (2006b) “El inicio del fin de la era de los combustibles fósiles. Peak oil: mercado versus geopolítica y guerra”. *Viento Sur*, núm. 89.
- Fernández-Durán, R. (2008) *El crepúsculo de la era trágica del petróleo. Pico del oro negro y colapso financiero (y ecológico) mundial*. Ed. Virus, Barcelona.
- Fernández-Miranda, R. y Ruíz-Rubio, R. (2010) *Políticas públicas, beneficios privados. Mecanismos, políticas y actuaciones públicas para la globalización del turismo*. Foro de Turismo Responsable, Madrid.
- Ferrer, P. (2008) *Juan March. El hombre más misterioso del mundo*. Ediciones B, Barcelona.
- Fukuyama, F. (1989) “The end of the History?”. *The National Interest*, núm. 16.
- Fuster, B.; Lillo, A.; Martínez, C. y Ramón, A. (2010) *Crecimiento internacional de grupos turísticos españoles. Estudio de casos*. Publicaciones de la Universidad de Alicante, Alicante.
- G.M. (18/01/2005) “Saidia, el germen de un nuevo destino competidor en el Mediterráneo marroquí”. *El Mundo/El Día de Baleares*, La economía balear, pp.3.
- Galbraith, J.K. (2004) *La economía del fraude inocente. La verdad de nuestro tiempo*. Crítica, Barcelona.
- Galiana, L. y Barrado, D. (2006) “Los Centros de Interés Turístico Nacional y el despegue del turismo de masas en España”. *Investigaciones Geográficas* núm. 39, pp.73-93.
- Galindo, C. (2005a) “España acapara la cuarta parte de los billetes de 500 euros emitidos por el BCE”. *El País* 26/03/2005, pp.38.
- Galindo, C. (2005b) “Una sola dama en FCC”. *El País Negocios* 2/01/2005. Núm.1000. El despegue de las empresas, pp.40.
- Galindo, C. (2006a) “La ONU denuncia la especulación sin freno del mercado inmobiliario español”. *El País* 2/12/2006, pp.78.

- Galindo, C. (2006b) “Créditos más baratos a golpe de ley”. *El País Negocios*, pp.23.
- Galindo, C. y De Barrón, I. (2006) “El presidente de Metrovacesa y los Sanahuja se enfrentan por el control de la empresa”. *El País* 6/05/2006, pp.63.
- Gallego, J.G. (2007) “Las inmobiliarias se desploman en Bolsa y pierden más del 43% de su valor en 2007”. *El Mundo/El Día de Baleares* 28/12/2007, pp.49.
- Gallego-Díaz, S. (2007) “La economía que amansa y aplaca”. *El País* 23/03/2007.
- Garcés, J. (2008) *Soberanos e intervenidos. Estrategias globales, americanos y españoles*. Siglo XXI, Madrid.
- García-Artilles, P. (1999) “Canarias (1950-1999)”. Bayón, F. (dir) *50 años del turismo español*. Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid, pp.169-180.
- García-Bellido, J. (2004) “Por una liberalización del paradigma urbanístico español”. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, vol. 36, núm. 140, pp.289-294.
- García-Bellido, J. (2005a) “Por una liberalización del paradigma urbanístico español (II): la jurisprudencia de obras públicas en el límite del paroxismo”. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, vol.37, núm. 143, pp.5-15.
- García-Bellido, J. (2005b) “Por una liberalización del paradigma urbanístico español (III): el tsunami urbanístico que arrasará el territorio”. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, vol. 37, núm. 144, pp.273-284.
- García Borreguero, R. (2006) “El imparable poder de la banca”. *Pueblos*, núm. 22, pp.38-40.
- García Fàbrega, G. (2014) *Els senyors del boom. Qui i com va fer diners durant la bombolla immobiliària als Països Catalans*. Edicions Saldonar, Barcelona.
- García Vega, M.A. (2005) “El oro brilla en la pupila del inversor”. *El País Negocios* 24/09/2005, pp.27.
- García Vega, M.A. (2006) “Un despegue turístico de 654 millones de euros”. *El País* 12/03/2006. Extra Infraestructuras, pp.VIII.
- García Vega, M.A. (2007) “El átomo retorna a primer plano”. *El País Negocios* 25/02/2007. Extra Energía, pp.X.
- García-Vaquero, V. y Martínez, J. (2005) *Fiscalidad de la vivienda*. Documentos Ocasionales núm. 0506, Banco de España, Madrid.
- Garea, F. y Bolaños, A. (2008) “Zapatero impulsará hoy medidas para liberalizar la economía ante la crisis”. *El País* 13/08/2008, pp.10.
- Gavaldà, M. (2003a) *La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencias*. Icaria, Barcelona.
- Gavaldà, M. (2003b) “La guerra del agua en Bolivia”. Rosenberger, H.; Germinal, R.A. y Gavaldà, M. (2003) *Agua, ¿mercancía o bien común?* Alikornio Ediciones, Barcelona, pp.323-343.
- Gaviria, M. (coord.) (1974) *España a go-go. Turismo charter y neocolonialismo del espacio*. Ed. Turner, Madrid.
- Gaviria, M. (1975) *El escándalo de la “Court Line”*. (*Bancarrotta del turismo español*). Editorial Cuadernos para el Diálogo, Madrid.

- Gomes, L. (2014) *Luzes e sombras no literal norte da Bahia: estratégias e sustentabilidade das redes hoteleiras internacionais*. Eduneb, Salvador.
- Gómez-Blázquez, C. (2004) “Repsol YPF redobla su presencia en el Magreb”. *El País Negocios* 12/12/2004, pp.5.
- Gómez-Blázquez, C. (2005a) “El gobierno suprime el derecho de veto que mantenía sobre cuatro empresas”. *El País* 26/11/2005, pp.52.
- Gómez-Blázquez, C. (2005b) “Mucho más que pantanos”. *El País Negocios* 2/01/2005. Núm.1000. El despegue de las empresas, pp.38-39.
- Gómez-Blázquez, C. (2005c) “Acciona pasa el relevo”. *El País Negocios* 2/01/2005. Núm.1000. El despegue de las empresas, pp.40.
- Gómez-Blázquez, C. (2005d) “Chequera abierta en FCC y Acciona”. *El País Negocios* 8/05/2005, pp.6.
- Gómez-Blázquez, C. (2005e) “La inmobiliaria española aprende idiomas”. *El País Negocios* 17/07/2005, pp.5.
- Gómez-Blázquez, C. (2005f) “El Gobierno crea el Consejo del Turismo para reactivar el sector”. *El País* 18/06/2005, pp.64.
- Gómez-Blázquez, C. (2006) “Más “kilos” que vatios”. *El País Negocios* 1/10/2006, p.5-6.
- Gómez-Blázquez, C. (2008) “Goteras en las seis mayores constructoras”. *El País Negocios* 9/03/2008, pp.7.
- Gómez-Arrojo, L. (2005a) “La cara oculta del billete de 500 euros”. *El País Domingo* 2/10/2005, pp.8.
- Gómez-Arrojo, L. (2005b) “La semana récord de la lucha contra el blanqueo”. *El País* 17/04/2005, pp.32.
- Gómez-Arrojo, L. (2005c) “La red de blanqueo de dinero desarticulada en Marbella utilizaba más de mil sociedades”. *El País* 13/03/2005, pp.18-21.
- Gómez-Arrojo, L. (2006a) “Adónde van los billetes de 500”. *El País* 3/12/2006, pp.83.
- Gómez-Arrojo, L. (2006b) “Ayuntamiento de Marbella, SA”. *El País* 21/05/2006, pp.32.
- Gómez-Arrojo, L. (2006c) “Y Gil creó el modelo...”. *El País Domingo* 29/10/2006, pp.4-5.
- Gómez, M. (2006a) “La CNMV investiga a Fernando Martín por información privilegiada en la OPA de Fadesa”. *El Mundo/El Día de Baleares* 29/09/2006, pp.62.
- Gómez, M.V. (2007a) “El carro de la compra se dispara”. *El País* 23/12/2007, pp.26-27.
- Gómez, M.V. (2007b) “Los constructores piden “mimos” al Gobierno para no perder 200.000 empleos en el sector”. *El Mundo/El Día de Baleares* 7/03/2007, pp.60.
- Gómez, M.V. (2007c) “A la Bolsa le pesan los bancos y el “ladrillo””. *El País Negocios* 2/09/2007, pp.17.
- Gómez-Gil, C.; Gómez-Olivé, D. y Tarafa, G. (2008) *La ilegitimidad de los créditos FAD. Treinta años de historia*. Icaria, Barcelona.

- González i Calvet, J. (1991) “Crisis, transición y estancamiento. La política española, 1973-1982”. Etxezarreta, M. (coord) *La reestructuración del capitalismo en España 1970-1990*. Icaria, Barcelona, pp.133-175.
- González, P. (2008) “Bush firma la ley que dará de 300 a 1200 dólares a los contribuyentes”. *Diario de Mallorca* 14/02/2008, pp.47.
- González-Cabezas, J.R. (2006) “Del regadío al chalet con golf”. *La Vanguardia* 10/01/2006, pp.56.
- González-Pérez, J.M. (2007) “Urban planning system in contemporary Spain”. *European Planning Studies*, vol. 15, núm. 1, pp.29-50.
- González, M. y Larrú, J.M. (2004) “[¿A quién benefician los créditos FAD?: los efectos de la ayuda ligada sobre la economía española](#)”. *Documentos de trabajo* (Instituto Complutense de Estudios Internacionales), Serie Desarrollo y Cooperación (DT-DC-04-07).
- Goñi, M. (2006) ““Los empresarios tendrán que elegir entre trabajar con EEUU o con Cuba” advierte Aguirre”. *Diario de Mallorca* 20/01/2006, pp.4.
- Gorospa, P. (2007) “La crisis inmobiliaria golpea a la promotora vasca Ereaga”. *El País* 16/12/2007, pp.29.
- Gowan, P. (2000) *La apuesta por la globalización*. Ed. Akal, Cuestiones de Antagonismo, Madrid.
- Greenpeace (2013) [Destrucción a toda costa 2013. Análisis del litoral a escala municipal](#). Greenpeace, Madrid.
- Guillén, M.F. (2006) *El auge de la empresa multinacional española*. Ed. Marcial Pons, Madrid.
- Gutiérrez, O. y Gancedo, N. (2005) “[Cuba, turismo y desarrollo económico](#)”.
- Harvey, D. (2004) *El nuevo imperialismo*. Akal, Cuestiones de Antagonismo, Madrid.
- Harvey, D. (2006) *The limits to capital*. Verso, Londres.
- Harvey, D. (2007) *A brief history of neoliberalism*. Oxford University Press, New York.
- Harvey, D. (2010) *The enigma of capital and the crisis of capitalism*. Profile Books, Londres.
- Harvey, D. (2013) *Rebel cities. From the right to the city to the urban revolution*. Verso, Londres.
- Harvey, D. y Smith, N. (2005) *Capital financiero, propiedad inmobiliaria y cultura*. Universitat Autònoma de Barcelona, Col·lecció ContraTextos, Barcelona.
- Hazbun, W. (2007) “Images of Openness, Spaces of Control: The Politics of Tourism Development in Tunisia”. *Arab Studies Journal*, vol.15/16, núm.2/1, pp.10-35.
- Hazbun, W. (2008) *Beaches, Ruins, Resorts. The Politics of Tourism in the Arab World*. University of Minnesota Press, Minneapolis.
- Hernández, J.A. (2006) “Anticorrupción solicita prisión eludible con fianza para los ex alcaldes de Ciempozuelos”. *El País* 4/11/2006, pp.26.
- Hernández, S. (2005) “Fiebre privatizadora”. *El País Negocios* 2/01/2005. *Negocios 1000. El despegue de las empresas*, pp.48.
- Herrero, J.L. (1991) “Las relaciones de trabajo”. Etxezarreta, M. (coord) *La reestructuración del capitalismo en España 1970-1990*. Icaria, Barcelona, pp.371-398.
- Herrero, C. (1999) *Precios de transferencia internacionales*. Editorial Aranzadi, Madrid.

- Hiernaux, D. (1999) "Cancún Bliss". Judd, D.R. y Fainstein, S.S. (ed) *The tourist city*. Yale University Press, Londres, pp.124-139.
- Hiernaux, D. (2005) ["La promoción inmobiliaria y el turismo residencial: El caso mexicano"](#). *Scripta Nova* vol.IX núm.194.
- Hostelmarket (2000) "El número de hoteles de las cadenas españolas en el exterior ha crecido un 35% en un solo año". *Revista Hostelmarket* núm.23, pp.42-82.
- Hostelmarket (2001) "Las cadenas crecieron un 5,5% en capacidad durante 2000". *Revista Hostelmarket* núm.23, pp.42-82.
- Hostelmarket (2005a) *Informe anual 2005. Hoteles, restauración, turismo y ocio*. Hostelmarket, Madrid.
- Hostelmarket (2005b) "FADESA ingresó 11,4 millones de euros por la explotación hotelera en 2004". *Revista Hostelmarket* núm.70.
- Hostelmarket (2006) *Informe anual 2006. Hoteles, restauración, turismo y ocio*. Hostelmarket, Madrid.
- Hostelmarket (2007) "El gobierno libio promueve un ecoresort con más de 20 hoteles". *Revista Hostelmarket* núm.97.
- Hosteltur (2002) ["España: El ICO financiará hasta el 70 por ciento de las inversiones turísticas realizadas en Panamá"](#). *Hosteltur* 22/05/2002.
- Hosteltur (2006) "Turismo residencial: la punta del iceberg". *Hosteltur* núm.146.
- Hosteltur (2007) "Ranking HOSTELTUR de cadenas hoteleras españolas 2007". *Hosteltur* núm. 163, pp.20-23.
- IESE-IRCO/Barclays (2007) ["España: ¿la nueva Florida de Europa? Residentes extranjeros"](#). *Barómetro Barclays-IESE*, núm.3/abril de 2007, Barcelona.
- IET (2003) *Encuesta de movimientos turísticos en fronteras: año 2003 (FRONTUR)* Instituto de Estudios Turísticos, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.
- IET (2004) *El gasto en turismo de los residentes en España (FAMILITUR) Período 2001-2004*. Instituto de Estudios Turísticos, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.
- IET (2005) *Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur) 2005*. Instituto de Estudios Turísticos, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.
- IET (2006) *Balance del turismo en España en 2005*. Instituto de Estudios Turísticos, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.
- IET (2007a) *Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur) 2007*. Instituto de Estudios Turísticos, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.
- IET (2007b) *Encuesta de Gasto Turístico (EGATUR) Año 2007*. Instituto de Estudios Turísticos, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.
- IET (2007c) *Encuesta de Movimientos Turísticos de los Españoles (FAMILITUR). Informe Anual 2007*. Instituto de Estudios Turísticos, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.
- IET (varios años) *El turismo español en cifras*. Instituto de Estudios Turísticos, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.

- Iglesias, F. (dir) (2007) *Mapa de presuntas irregularidades y actos de corrupción urbanística 2000-2007*. Fundación Alternativas, Madrid.
- Iglesias, J. y Etxezarreta, M. (2007) “La concentración de la riqueza”. *Informes de economía* núm.4. Hay pobres porque hay muy, muy ricos. Seminario de economía crítica Taifa, pp.31-46.
- Ioannides, D. (1998) “Tour operators: the gatekeepers of tourism”. Ioannides, D. y Debbage, K. (eds) *The economic geography of the tourist industry: a supply side analysis*. Routledge, Londres, pp.139-158.
- Irigaray, J. I. (2005) “Zapatero anuncia ante Kirchner que mediará con Telefónica y Endesa”. *El Mundo* 27/01/2005, pp.14.
- Jerez, L.M., Martín, V.O. y Pérez, R. (2012) “Aproximación a una geografía de la corrupción urbanística en España”. *Ería* núm.87, pp.5-18.
- Jiménez, M. (2005) “Los consejeros moderan sus retribuciones”. *El País Negocios* 25/06/2005, pp.5-7.
- Jiménez, M. (2006) “Y el ladrillo se hizo eléctrico”. *El País Domingo* 24/12/2006, pp.21.
- Jiménez, M. (2007a) “Un centenar de directivos de Delphi cobran primas millonarias por el plan de ajuste” 4/03/2007. *El País*, pp.87.
- Jiménez, M. (2007b) “Gigantes españoles del comercio mundial”. *El País* 14/01/2007, pp.72.
- Jiménez, M. (2008) “Desbandada en Colonial”. *El País Negocios* 6/01/2008, p.5.
- Jiménez, M. y Rodríguez, C. (2006) “La Bolsa busca el máximo histórico”. *El País Negocios* 3/09/2006, pp.19-20.
- Jiménez-Martínez, A. (2010) *Cadenas hoteleras. Estrategias y territorio en el Caribe mexicano*. Editorial Miguel Ángel Porrúa, México DF.
- Jiménez, A. y Sosa, P. (2011) “Del cielo a la tierra y de la tierra al suelo: el turismo residencial en el caribe mexicano”. Blázquez, M. y Cañada, E. (eds) *Turismo placebo. Nueva colonización turística: del Mediterráneo a Mesoamérica y El Caribe. Logicas espaciales del capital turístico*. Editorial Enlace, Managua, pp.275-296.
- Jurdao, F. (1979) *España en venta. Compra de suelos por extranjeros y colonización de campesinos en la Costa del Sol*. Ayuso, Madrid.
- Jurdao, F. (1990) *España, asilo de Europa*. Endymion, Madrid.
- Jurdao, F. (1992a) *Del eurofelipismo al desierto*. Maastricht desmantela la economía española. Endymion, Madrid.
- Jurdao, F. (ed) (1992b) *Los mitos del turismo*. Endymion, Madrid.
- Klein, N. (2007) *La doctrina del Shock. El auge del capitalismo del desastre*. Paidós, Barcelona.
- La Jornada (2011) “[Loreto, al borde de la quiebra por tarugadas del Fonatur: senador](#)”. *La Jornada* 5/10/2011.
- Lafont, I. (2005) “La era del dinero barato toca a su fin”. *El País* 16/10/2005, p.72.
- Lafont, I. (2006) “Año 2056: fin de la hipoteca”. *El País* 9/07/2006, pp.86.
- Lambert, R. (2008) “Carlos Slim, una fortuna de Estado”. *Le Monde Diplomatique*, núm. 150, pp.18.

- Lamo de Espinosa, E. (2003) *Spain's Atlantic vocation*. Real Instituto Elcano, Madrid.
- Landler, M. (2006) "Se acabaron los años del dinero fácil". *El País* 8/01/2006, pp.59.
- Lapavitsas, C. (2012) *Crisis in the Eurozone*. Verso, Londres.
- Laumonier, B. y Pío, C. (2003) "Brasil. De Cardoso a Lula: ¿más semejanzas que diferencias?". *La Vanguardia Dossier* núm.4, pp.59-63.
- Llistar, D. (2009) *Anticooperación. Interferencias Norte-Sur. Los problemas del Sur Global no se resuelven con más ayuda internacional*. Icaria, Barcelona.
- Llordén, M. (2003) "La política de vivienda del régimen franquista: nacimiento y despegue de los grandes constructores y promotores inmobiliarios en España, 1939-1960". Sánchez-Recio, G. y Tascón, J. (eds) *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*. Ed. Crítica, Barcelona, pp.145-169.
- Loeda, R.C (2005) "Cadenas internacionales: entre el lujo y los hoteles económicos". *Hostelmarket*, núm.76, pp.44-58.
- Loeda, R.C. (2006) "Las cadenas hoteleras tan solo logran mantener su cuota". *Hostelmarket*, núm.78.
- Loeda, R.C. (2007) "Los grupos españoles controlan la mitad de los hoteles en República Dominicana". *Revista Hotelmarket* núm. 93.
- Loeda, R.C. (2012) "Meliá Hotels refuerza su apuesta por China con la firma de un acuerdo con Greenland Group". *Boletín Hostelmarket* núm.322.
- López Groh, F. (1988) *Áreas metropolitanas en la crisis*. ITUR-MOPT, Madrid.
- Lopez, L.M. (2004a) "La era del empleo emigrante". *El País Domingo* 13/06/2004, pp.1-3.
- López, L.M. (2004b) "Guerra sin barcos". *El País. Domingo* 19/09/2004, pp.1-4.
- López, I. y Rodríguez, E. (2010) *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*. Editorial Traficantes de Sueños, Madrid.
- Lordon, F. (2007) "El mundo rehén de las finanzas. Especulación inmobiliaria, recesión económica". *Le Monde Diplomatique*, núm. 143, pp.1 y pp.11-12.
- Lorenzo, A. (2007) "Habrá crisis financiera si la vivienda en EE.UU. se ajusta de manera brusca". *El Mundo/El Día de Baleares* 5/03/2007, pp.53.
- Lorenzo, A. y Delgado, J.T. (2007) "La Caixa ofrece a Caja Madrid un pacto paritario" a *El Mundo/El Día de Baleares* 7/09/2007, pp.14.
- McLean, B. y Nocera, J. (2010) *All the devils are here. The hidden history of the financial crisis*. Penguin Books, Londres.
- Magallón, E. (2005) "Una empresa promueve un polígono en China para compañías catalanas". *La Vanguardia* 30/03/2005, pp.57.
- Malone, L. (2006) "La propiedad de los hoteles pasa a los fondos de inversión inmobiliaria". *Hos-teltur*, núm. 151, pp.32.

- Maluquer de Motes, J. y Llonch, M.(2005) “Trabajo y relaciones laborales”. Carreras, A. y Tafunell, X. (coord.) *Estadísticas históricas de España* (vol.II), Fundación BBVA, Bilbao, pp.1.155-1.245.
- Marcos, C., Carpintero, O. y Naredo, J.M. (2005) “El patrimonio en vivienda y su distribución regional”. *Cuadernos de Información Económica*, núm.186, mayo/junio 2005, pp.1-23.
- Márquez-Pérez, J.M. (2003) “El papel del ICEX en el apoyo a la internacionalización del sector inmobiliario-turístico”. *Estudios turísticos*, núm. 155-156, pp.33-43.
- Mars, A. y del Arco, S. (2006) “Los nuevos ricos del ladrillo”. *El País* 23/07/2006, pp.63-64.
- Martín, C. (1996) “¡A privatizar, a privatizar! Una década de privatizaciones en España”. *Viento Sur*, núm. 29.
- Martín, P. y Pons, M.A. (2005) “Sistema monetario y financiero” a Carreras, A. y Tafunell, X. (coord.) *Estadísticas históricas de España*, vol.II. Fundación BBVA, Bilbao, pp.645-706.
- Martín-Corral, D. (2004/2005) ““Lo público es ineficaz, por favor privatízame.” Los servicios públicos, el Acuerdo General de Comercio de Servicios y el futuro incierto”. Kucharz, T., Menghini, N. y Carretero, A.J. (coord) *La Constitución de la Europa del Capital. Materiales para el debate*. El Ecologista/La Lletra A/Libre Pensamiento, CGT-Ecologistas en Acción-Baladre, Madrid, pp.58-60.
- Martínez González-Tablas, A. (1978) *Capitalismo extranjero en España*. Cupsa, Madrid.
- Martínez González-Tablas, A. (1989) “Crítica de la economía”. *Economistas*, núm. 35 (España 1988. Un balance), pp.370-375.
- Martínez-Alier, J. y Roca-Jusmet, J. (1988) “Economía política del corporativismo en el Estado español. Del franquismo al postfranquismo”. *Revista española de investigaciones sociológicas (REIS)*, núm. 41, pp.25-62.
- Martin-Sosa Rodríguez, S. (2005/2006) “Desregulación ambiental en Europa”. *El Ecologista*, núm. 46, pp.30-33.
- Massuh, G. (ed.) (2012) *Renunciar al bien común. Extractivismo y (pos)desarrollo en América Latina*. Mardulce, Buenos Aires.
- Mazón, T. y Aledo, A. (eds) (2005) *Turismo residencial y cambio social*. CAM, Fundación Frax y Universidad de Alicante, Alicante.
- Mazón, T., Huete, R. y Mantecón, A. (eds) *Turismo, urbanización y estilos de vida. Las nuevas formas de movilidad residencial*. Icaria, Barcelona.
- Méndez, R. (2007) “Murcia planea urbanizar 11000 hectáreas de costa virgen aunque el Constitucional falle en su contra”. *El País* 1/04/2007, pp.39.
- Méndez, R. (2008) “Una ‘Marbella’ emerge en Lanzarote”. *El País* 17/03/2008 (http://elpais.com/diario/2008/03/17/espana/1205708401_850215.html).
- Méndez, R., Junquera, N., Calleja, T. y López-Díaz, M.J. (2006) “Un puñado de valientes”. *El País* 26/11/2006, pp.25.
- Menor, Y. y Clavero, J. (1999) “Doñana, un año después”. *El Ecologista*, núm. 17, pp.42-47.
- Menor, Y. y Pérez Bonilla, C. (1998) “Una catástrofe anunciada”. *Gaia*, núm. 14, pp.16-23.

- Mercado, F. (2006a) “IU denuncia a Anticorrupción un “pelotazo” de 1500 millones en Seseña”. *El País* 15/07/2006, pp.24.
- Mercado, F. (2006b) “La investigación acredita pagos de empresarios al PP a cambio de favores municipales en Telde”. *El País* 2/12/2006, pp.20.
- Mercado, F. (2006c) “La querrela por un “pelotazo” en Santa Cruz alcanza a Coalición Canaria, PSOE y PP”. *El País* 20/12/2006, pp.17.
- Merino de Lucas, F. (2003) “Desinversión de las multinacionales extranjeras: ¿Casos aislados o un fenómeno generalizado?”. *Economía industrial*, núm. 352, pp.133-144.
- Merino, M.A. (2005) “Compra-Venta de hoteles. Más operaciones con precios a la baja”. *Hostel-market*, núm.73.
- Ministerio de Fomento (2004) *Plan estratégico de infraestructuras y transporte. Documento propuesta, diciembre 2004*. Ministerio de Fomento, Madrid.
- MMA (2006) *Impactos sobre la costa española por efecto del cambio climático*. Ministerio de Medio Ambiente, Madrid.
- MMARM (2010) *Emisiones de GEI por comunidades autónomas a partir del inventario español serie 1990-2009*. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, Madrid.
- Miquel, A. (2009) “Migracions actuals a Europa alguns models d’instal·lació”. *Revista d’Afers Socials*, núm.2, pp.23-37.
- Missé, A. (2006) “El euro bate al dólar, pero pierde en casa”. *El País* 31/12/2006, pp.78.
- Missé, A. (2008) “El euro ya se cree todo un dólar”. *El País Negocios* 1/06/2008, pp.28.
- Montaner, J.M., Álvarez, F., Muxi, Z. y Casasnovas, R. (eds.) (2014), *De la Barcelona ciudad a la marca Barcelona*. Comanegra, Barcelona.
- Montaño, A., Pérez, J.C. y de la O Burrola, V. (2012) [“Crisis económica internacional y turismo en México: impacto y alternativas para los destinos turísticos de playa”](#). *XIV Reunión de Economía Mundial. Internacionalización en tiempos de crisis*.
- Montes, P. (1991) “La integración en la Comunidad Económica Europea en el marco de la internacionalización del capitalismo español”. Etxezarreta, M. (coord) *La reestructuración del capitalismo en España 1970-1990*. Icaria, Barcelona, pp.239-276.
- Montes, P. (1993) *La integración en Europa. Del Plan de Estabilización a Maastricht*. Trotta, Madrid.
- Morales, M. (2008) “El hotel Jumeirah de Sóller es la mayor inversión extranjera en España en 2007” a *Diario de Mallorca* 30/04/2008, pp.5.
- Morales, M. y Ruíz-Collado, J.L. (2008) *Los visionarios del Caribe. 25 años del inicio de la expansión internacional hotelera española*. Editorial y Marketing Turístico, Palma.
- Mota, J. (2004) “La Caixa hace valer sus acciones”. *El País Negocios* 31/10/2004, pp.9.
- Muñoz, J. (1969) *El poder de la banca en España*. Zero, Algorta.
- Muñoz, J., Roldán, S. y Serrano, A. (1978) *La internacionalización del capital en España, 1959-1977*. Cuadernos para el diálogo, Madrid.
- Muñoz, R. (2006) “La multinacional multidoméstica”. *El País Negocios* 26/03/2006, pp.5.

- Mur, R. (2005) “El nuevo Eldorado de Latinoamérica”. *La Vanguardia* 7/06/2005, pp.60.
- Murray, I. y Blázquez, M. (2009) “El dinero, la aguja del tejido de la globalización capitalista”. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* núm.50, pp.43-80.
- Murray, I. (2012) *Geografías del capitalismo balear: poder, metabolismo socioeconómico y huella ecológica de una superpotencia turística*. Grupo de Investigación sobre Sostenibilidad y Territorio, Departamento de Ciencias de la Tierra, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de las Islas Baleares.
- Murray, I. (2013) “Islas Baleares: la “intelligentsia” responde a la crisis preparando un nuevo tsunami urbanizador”. Prieto, F. y Ruiz, J.B. (dir.) *Costas Inteligentes. Visión para un futuro sostenible en 2030*. Greenpeace, Madrid, pp.267-275.
- Murray, I. (2014) “Bienvenidos a la fiesta: turistización planetaria y ciudades-espectáculo (y algo más)”. *Ecología Política* núm.47, pp.87-91.
- Nair, S. (2008) “[Europa se blindada ante los inmigrantes](#)”. *El País* 18/06/2008.
- Naredo, J.M. (1996) *La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente (1985-1995)* Siglo XXI, Madrid.
- Naredo J.M. y Valero A. (dir) (1999) *Desarrollo económico y deterioro ecológico*. Fundacion Argentaria/Visor, Madrid.
- Naredo, J. M. (2003a) *La economía en evolución. Historias y perspectivas en las categorías básicas del pensamiento económico*. Ed. Siglo XXI, Madrid (3a edición).
- Naredo, J.M. (2003b) “[El negocio de las recalificaciones de suelo](#)”. *La Vanguardia* (Artículos en torno al negocio inmobiliario).
- Naredo, J.M. (2003c) “[Turbulencias inmobiliarias](#)”. *La Vanguardia* (Artículos en torno al negocio inmobiliario).
- Naredo, J.M. (2001) *Por una oposición que se oponga*. Anagrama, Barcelona.
- Naredo, J.M. (2002) “Claves de la globalización financiera y de la presente crisis internacional”. *Estudis d’història econòmica*, núm. 19, pp.201-215.
- Naredo, J.M. (noviembre-diciembre 2003) “[Mercado de suelo y plusvalías](#)”. *Página Abierta* (Artículos en torno al negocio inmobiliario).
- Naredo, J.M. (2004a) *La evolución de la agricultura en España (1940-2000)* Universidad de Granada, Granada.
- Naredo, J.M. (2004b) “Perspectivas de la vivienda”. *ICE*, núm. 815, pp.143-154.
- Naredo, J.M. (2006) *Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas*. Siglo XXI, Madrid.
- Naredo, J.M. (2009) *Luces en el laberinto. Autobiografía intelectual. Alternativas a la crisis*. Los Libros de la Catarata, Madrid.
- Naredo, J.M. (2012) *101 dardos contra el poder y sus engaños*. Icaria, Barcelona.
- Naredo, J.M., Gaviria, M. y Serna, J. (dirs.) (1978) *Extremadura saqueada: recursos naturales y autonomía regional*. Ruedo Ibérico, Barcelona.

- Naredo, J.M. y Carpintero, O. (2002) *El balance nacional de la economía española 1984-2000*. FUNCAS, Madrid.
- Naredo, J.M., Marcos, C. y Carpintero, O. (2004) “El patrimonio financiero-inmobiliario de los hogares españoles”. *Revista de la Bolsa de Madrid*, núm. 127, pp.12-20.
- Naredo, J.M., Carpintero, O. y Marcos, C. (2005) *Patrimonio inmobiliario y balance nacional de la economía española (1991-2004)* FUNCAS, Madrid.
- Naredo, J.M., Carpintero, O. y Marcos, C. (2007) “Boom inmobiliario, ahorro y patrimonio de los hogares: evolución reciente y comparación internacional”. *Cuadernos de Información Económica*, núm. 200, pp.71-91.
- Naredo, J.M., Carpintero, O. y Marcos, C. (2008) *Patrimonio inmobiliario y balance nacional de la economía española (1995-2007)* FUNCAS, Madrid.
- Naredo, J.M. y Montiel, A. (2011) *El modelo inmobiliario español y su culminación en el caso valenciano*. Icaria, Barcelona.
- Navarro, V. (2006) *El subdesarrollo social de España. Causas y consecuencias*. Anagrama, Barcelona.
- Navarro, V. y Torres, J. (2012) *Los amos del mundo. Las armas del terrorismo financiero*. Espasa Libros. Barcelona.
- Navarro, E. (2011) “Características del desarrollo turístico en Cuba”. Blázquez, M. y Cañada, E. (eds) *Turismo placebo. Nueva colonización turística: del Mediterráneo a Mesoamérica y El Caribe. Lógicas espaciales del capital turístico*. Editorial Enlace, Managua, pp.75-100.
- NH (2007) [*NH Hoteles. Informe Anual 2007*](#).
- Nicolau, R. (2005) “Población, Salud y Actividad” a Carreras, A. y Tafunell, X. (coord.) *Estadísticas históricas de España* (vol.I), Fundación BBVA, Bilbao, pp.78-154.
- Nieto, M.A. (2007) “La nueva ley del suelo”. *El Ecologista*, núm. 53, pp.29.
- Noceda, M.A. (2007) “El último acto de la feria eléctrica”. *El País* 8/04/2007, pp.64-65.
- Noceda, M.A. y Aizpolea, L.R. (2008) “El ex asesor económico de Zapatero presidirá el “lobby” de la construcción”. *El País* 1/05/2008, pp.18.
- Observatorio Metropolitano (2007) *Madrid ¿la suma de todos? Globalización, territorio, desigualdad*. Traficantes de Sueños, Madrid.
- Observatorio Metropolitano (2011) *Crisis y revolución en Europa. People of Europe Rise Up!* Traficantes de Sueños, Madrid.
- Observatorio Metropolitano de Madrid (eds.) (2013) *Paisajes devastados. Después del ciclo inmobiliario: impactos regionales y urbanos de la crisis*. Traficantes de Sueños, Madrid.
- OCDE (2002) *Development cooperation review of Spain*. OCDE, Development Assistance Committee, Paris.
- Olaizola, I. (2007) [“Los expertos desaconsejan la inversión inmobiliaria ya que está en precios máximos”](#). *Diario de Mallorca*, 23/03/2007.
- Olivares, M. (2007) “Bañuelos pierde el control de Astroc un año después de la salida a Bolsa”. *El País* 19/05/2007, pp.77.

- Ontiveros, E. (2004) “¿Qué dice el dólar?”. *El País Negocios* 14/11/2004, pp.15.
- Oppenheimer, W. (2007) “La crisis afecta al quinto banco hipotecario británico y vuelve a sacudir las Bolsas”. *El País* 15/09/2007, pp.70.
- Oppenheimer, W. y Muñoz, R. (2007) “Aznar ficha por un fondo europeo de inversiones especulativas”. *El País* 2/06/2007, pp.29.
- Oregui, P. (2004) “hipotecas sin derecho a deducir”. *El País Negocios* 15/02/2004, pp.20.
- Oregui, P. (2006) “Hipotecas interminables a precios más altos”. *El País Negocios* 15/01/2006, pp.20-21.
- Oregui, P. (2005) “Hipotecas en la cuerda floja”. *El País Negocios* 23/10/2005, pp.19.
- Ortega, E. (1986) “Presente y futuro del turismo del golf en España”. *Estudios turísticos* 90, pp.23-46.
- Ortega, E. (1992) “La economía del golf. Su evolución en el mundo y en España”. *Estudios turísticos* 114, pp.19-40.
- Ortega, M. (2004) “Una cara oculta de la globalización. ECAs, deuda externa y deuda ecológica”. *Ecología Política*, núm. 28, pp.25-32.
- Ortega, M. (coord) (2005) *La deuda ecológica española. Impactos ecológicos y sociales de la economía española en el extranjero*. Universidad de Sevilla, Servicio de Publicaciones, Muñoz Moya Editores, Sevilla.
- Ortega, M. (2007) *¿Debe el Estado ayudar a las transnacionales españolas? Impactos ambientales y sociales del apoyo público a la internacionalización*. Muñoz Moya Editores, Sevilla.
- OSE (2006) *Cambios de ocupación del suelo en España: implicaciones para la sostenibilidad*. Mundi Prensa Libros, Ministerio de Fomento, Dirección General del Instituto Geográfico Nacional, Madrid.
- Otero, L. (2008) “El cielo español se privatiza parcialmente”. *El País* 29/06/2008, pp.30.
- OTR/PRESS (2005) “El aumento de créditos alimenta la subida del precio de los pisos”. *Diario de Mallorca* 28/08/2005, pp.55.
- OTR/PRESS (2006) “Una empresa italiana compra Chupa Chups por 400 millones” a *Diario de Mallorca* 4/07/2006, pp.43.
- Pack, S.D. (2006) *Tourism and dictatorship. Europe's peaceful invasion Franco's Spain*. Palgrave MacMillan, New York.
- Pardo, P. (2008a) “Las claves del “crack” de Bear Stearns”. *El Mundo/El Día de Baleares* 18/03/2008, pp.46.
- Pardo, P. (2008b) “Cinco bancos centrales inyectan 225000 millones de dólares al mercado para intentar frenar la crisis”. *El Mundo/El Día de Baleares* 12/03/2008, pp.56.
- Pardo, P. y Gallego, J.G. (2008) “La crisis de Citygroup hunde las Bolsas del mundo”. *El Mundo/El Día de Baleares* 16/01/2008, pp.46.
- Pastor, M. (2007) “La hostelería araña cuota en las ETTs y copa el 19% de los contratos”. *Revista Hostelmarket* núm.94, pp.122-127.

- Paz, M. J., González, S. y Sanabria, A. (2005) *Centroamérica encendida. Transnacionales españolas y reformas en el sector eléctrico*. Icaria, Barcelona.
- Pedreño, A. (dir) *Introducción a la economía del turismo en España*. Ed. Civitas, Madrid.
- Pelet, C. (2002) “Los últimos cuarenta años de la peseta: de Bretton Woods a la Unión Monetaria”. *Acciones e investigaciones sociales*, núm. 15, pp.265-282.
- Pellicer, Ll. (2008a) “Habitat anuncia despidos tras perder alrededor de 450 millones en 2007”. *El País* 29/03/2008, pp.22.
- Pellicer, Ll. (2008b) “Las inmobiliarias reneocian con la banca más de 16000”. *El País* 30/03/2008, pp.35.
- Pellicer, Ll. (2008c) “[Habitat se declara en suspensión de pagos](#)”. *El País* 28/11/2008.
- Pérez, C. (2004a) “Cataluña pone cerco a la fuga de empresas”. *El País Negocios* 8/08/2004, pp.6.
- Pérez, C. (2004b) “Las empresas del sector relaman su propio ‘plan renove’”. *El País* 14/08/2004, pp.62.
- Pérez, C. (2006a) “Abertis sale de compras”. *El País* 12/03/2006. *Extra Infraestructuras*, pp. IV.
- Pérez, C. (2006b) “La Bolsa española cierra 2006 con una subida del 32%, la mayor de Europa”. *El País* 30/12/2006, pp.63.
- Pérez, C. (2008a) “Cuidado con subir los tipos”. *El País Negocios* 15/06/2008, pp.4-6.
- Pérez, C. (2008b) “Solbes combina recortes fiscales y apoyos al ladrillo contra la crisis”. *El País* 19/04/2008, pp.26.
- Pérez-Orozco, A. (2014) *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Traficantes de Sueños, Madrid.
- Petit, Q. (2009) “La crisis parecía un aterrizaje suave y ha sido un ‘aterriza como puedas’”. *El País* 27/06/2009.
- Pon, D. y Calvo, M. (coord.) (2008) *Análisis de la huella ecológica de España*. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, Madrid.
- Portoreal, F. y Morales, M. (2011) “Análisis crítico de la legislación y las políticas turísticas en República Dominicana”. Blázquez, M. y Cañada, E. (eds) *Turismo placebo. Nueva colonización turística: del Mediterráneo a Mesoamérica y El Caribe. Lógicas espaciales del capital turístico*. Editorial Enlace, Managua, pp.29-52.
- Pozzi, S. (2005) “Los bancos centrales arrinconan el dólar”. *El País* 30/01/2005, pp.56.
- Pozzi, S. (2007) “El mercado de la vivienda acusa la crisis hipotecaria en EE.UU.”. *El País* 21/03/2007, pp.65.
- Pozzi, S. (2008a) “La Reserva Federal sale al rescate del banco de inversión Bear Stearns”. *El País* 15/03/2008, pp.21.
- Pozzi, S. (2008b) “EE.UU. examina a 20 firmas financieras por el fraude de las hipotecas”. *El País* 21/06/2008, pp.29.
- Prieto, F., Campillo, M. y Díaz, J.M. (2011) “Tendencias recientes de evolución del territorio en España (1987-2005). Causas y efectos sobre la sostenibilidad”. *Ciudad y Territorio* núm.168, pp.261-278.

- Público (2008) “La Cámara vasca acusa a Fraga de cinco muertes en 1976”. *Público*.
- Ramiro, P.; González, E. y Pulido, A. (2007) *La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*. Icaria, Barcelona.
- Ramón, A.B. (2002) *La expansión internacional del sector hotelero español*. Ed. Caja de Ahorros del Mediterráneo, València.
- Ramón, A.B. (2010) *Evolución en las estrategias de expansión internacional del sector turístico vacacional: el papel de las empresas españolas en Latinoamérica*. CEPAL, Colección Desarrollo Productivo núm.189, Santiago de Chile.
- Ramonet, I. (2008a) “¿”Crack” 2008?”. *Le Monde Diplomatique*, núm. 148, pp.1.
- Ramonet, I. (2008b) “Motines del hambre”. *Le Monde Diplomatique*, núm. 151, pp.1.
- Rebossio, A. (2004a) “Repsol lo sigue teniendo crudo”. *El País Negocios* 29/08/2004, pp.6.
- Rebossio, A. (2004b) “Parón de Repsol YPF en Bolivia”. *El País Negocios* 25/07/2004, pp.13.
- Rebossio, A. y Pérez, C. (2005) “Penúltimo tango de Agbar y Suez”. *El País Negocios* 2/10/2005, pp.12.
- Recuero, M. (2007) “Jove “cruza el Estrecho” e invierte 7000 millones en Marruecos”. *El Mundo/El Día de Baleares* 3/12/2007, pp.44.
- Recuero, M. (2008) “Fomento acelera la inversión en obra pública para hacer frente a la crisis inmobiliaria”. *El Mundo/El Día de Baleares* 6/06/2008, pp.57.
- Reig, E. y Picazo, A.J. (1998) *Capitalización y crecimiento de la economía balear 1955-1996*. Fundación BBV, Bilbao.
- Reuters (2008) “Detenidos en EE.UU. más de 400 responsables de las “hipotecas basura””. *Ultima Hora* 20/06/2008, pp.11.
- Rija, C. (2011) “ Grupos Hoteleros en España: Marriott y Wyndham irrumpen en el mercado”. *Revista Hostelmarket* núm.133.
- Riutort, B. (2001) *Razón política, globalización y modernidad compleja*. El Viejo Topo, Madrid.
- Riutort, B. (ed.) (2003) *Conflictos bélicos y nuevo orden mundial*. Icaria, Barcelona.
- Riutort, B. (2014) *La gran ofensiva. Crisis global y crisis de la Unión Europea*. Icaria, Barcelona.
- Robledo, V. (2000) “La hostelería, principal fuente de contratos de las ETT”. *Revista Hostelmarket*, núm. 15, pp.47-52.
- Robledo, V. (2006a) “La rentabilidad de la hotelería vacacional disminuyó en 2005”. *Revista Hostelmarket*, núm. 79.
- Robledo, V. (2006b) “Turismo residencial: durmiendo con su enemigo”. *Revista Hostelmarket*, núm. 80.
- Rodríguez-Alonso, R. (2002) [“La política de vivienda en España desde la perspectiva de otros modelos europeos”](#). *Boletín ciudades para un futuro más sostenible* 29/30.
- Rodríguez, G. (2012) [“Los jóvenes emigrantes españoles no son Indiana Jones”](#). *El Huffington Post* 1/12/2012.

- Rodríguez-López, E. (2013) *Hipótesis Democracia. Quince tesis para la revolución*. Traficantes de Sueños, Madrid.
- Rodríguez-Ortiz, F. (2007) “El equilibrio inestable de EEU fragiliza a la economía mundial”. *El País Negocios* 11/03/2007, pp.19.
- Romana, B., Alvarez, J.L., Valdemoros, M.J. y Guillén, M.F. (2007) *Anuario 2007. Internacionalización de la empresa española*. Círculo de Empresarios, Madrid.
- Romero, A. (2007) “Los constructores españoles se cuelan en la lista de ricos de Forbes”. *Diario de Mallorca* 10/03/2007, pp.45.
- Romero, J. y Alverola, M. (coord) (2005) *Los límites del territorio*. Universitat de València, Valencia.
- Romero, M. (2005) “Inversión en “ladrillos” a través de la Bolsa”. *El País Negocios* 19/06/2005, pp.25.
- Romero, A. y Díaz, M. (2009) *Costa Nostra. Las mafias en la Costa del Sol*. Atrapasueños, Granada.
- Ruiz Collado, J.L. (2003) “Gobierno, Govern y patronales crean en Madrid el Comité de Crisis Turístico”. *Ultima Hora* 26/03/2003, pp.18.
- Rullan, O (1998) “De la Cova de Canet al Tercer Boom turístico. Una primera aproximació a la geografía histórica de Mallorca”. Tomàs, B. (coord) *El medi ambient a les Illes balears. Qui és qui?* Ed. Sa Nostra, Palma de Mallorca, pp.171-213.
- Rullan, O. (1999a) “La nueva Ley del Suelo de 1998 en el contexto del neoliberalismo postmoderno”. *Investigaciones Geográficas*, núm. 22, pp.5-22.
- Rullan, O. (1999b) “Crecimiento y política territorial en las Islas Baleares (1955-2000)”. *Estudios Geográficos*, vol. LX núm. 236. pp.403-442.
- Rügmer, W. (2013) *Las agencias de calificación. Una introducción al actual poder del capital*. Virus editorial, Madrid.
- Salmon, K. (1995) “Spain in the world economy”. Gillespie, R., Rodrigo, F. y Story, J. (eds) *Democratic Spain*. Routledge, Londres, pp.67-87.
- Salmon, K. (2001) “Spanish foreign direct investment, transnationals and the redefinition of the Spanish business realm”. *International Journal of Iberian Studies*, vol. 14, núm. 2, pp.95-109.
- Salvador, R. (2004) “La rentabilidad del sector hotelero español cae en un 10% desde los máximos del 2001”. *La Vanguardia* 22/11/2004, pp.61.
- Sánchez Silva, C. (2004) “Las grandes hacen caja con el “ladrillo””. *El País Negocios* 11/04/2004, pp.5-6.
- Sánchez, G. (2005) “Boom turístico pese a la amenaza terrorista”. *La Vanguardia* 6/10/2005, pp.6.
- Sánchez-Díez, A. (2002) “La internacionalización de la economía española hacia América Latina”. *Boletín económico de ICE*, núm. 2.714, pp.19-27.
- Sánchez-Recio, G. y Tascón, J. (eds) (2003) *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*. Ed. Crítica, Barcelona.

- Sanchis, E. (2005) “Trabajo no remunerado y trabajo negro en España”. *Papers: revista de sociología* núm.75, pp.85-116.
- Sandoval De, P.X. y Gómez, M.V. (2008) “Políticos de un millón de euros”. *El País* 4/05/2008, pp.20-21.
- Sassen, S. (2001) *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton University Press, Princeton.
- Schneider, Friedrich (2008) “Corruption and the shadow economy: an empirical analysis”. *Public Choice* vol.144 (1-2), pp.215-238.
- Schulz-Dornburg, J. (2012) *Ruinas modernas. Una topografía del lucro*. Àmbit, Barcelona.
- Segovia, C. (2008a) “El ICO financió en 2006 la entrada de Sacyr en Repsol para que fuera española e independiente”. *El Mundo/El Día de Baleares* 25/11/2008, pp.22-23.
- Segovia, C. (2008b) “El Gobierno autoriza a Taguas a presidir el “lobby” de los constructores y percibir el 80% de su sueldo público”. *El Mundo/El Día de Baleares* 15/05/2008, pp.60.
- Segovia, C. (2008c) “Los sindicatos deben dejar de proteger a los vagos”. *El Mundo/El Día de Baleares* 27/10/2008, pp.41.
- Segovia, C. y Montaña, B. (2006) “Acciona mantiene el pulso con E.ON y se acerca al 20% de Endesa tras comprar el Santander un 8.5% adicional”. *El Mundo/El Día de Baleares* 18/10/2006, pp.54.
- Segura, P. (2005) “El PEIT: echando gasolina al fuego”. *El Ecologista*, núm. 43, pp.24-28.
- Segura, P. (2012) *Infraestructuras de transporte y crisis. Grandes obras en tiempos de recortes sociales*. Ecologistas en Acción, Madrid.
- Segura, P. (2008) “¡Más autovías, es la guerra!”. *El Ecologista*, núm. 57, pp.22-24.
- Sempere, J. y Tello, E. (eds) (2007) *El final de la era del petróleo barato*. Icaria, Barcelona.
- Sérvulo, J. (2005) “Repsol contará este mes con la mayor planta de gas del mundo en Trinidad”. *El País* 10/12/2005, pp.46.
- Smith, N. (2005) *The endgame of globalization*. Routledge, Londres.
- Sobriño, S. (2008) “Los hoteles económicos tiran de la presencia de las cadenas internacionales”. *Revista Hostelmarket* núm.109, pp.46-75.
- Sol Meliá (2006) *Sol Meliá Memoria Anual 2005* (<http://inversores.solmelia.com>)
- Sol Meliá (2007) *Sol Meliá. Memoria anual de sostenibilidad 2007*.
- Stuckler, D. y Sanjay, B. (2013) *Por qué la austeridad mata. El coste humano de las políticas de austeridad*. Taurus, Barcelona.
- Suárez, E. (2008) “El Banco de Inglaterra da a la banca 62500 millones en bonos a cambio de hipotecas para evitar su colapso”. *El Mundo/El Día de Baleares* 22/04/2008, pp.54.
- Such, M.J. (2006) *La financiación de las multinacionales hoteleras españolas*. Delta Publicaciones Universitarias, Madrid.
- Tafunell, X. (2005) “Urbanización y vivienda”. Carreras, A. y Tafunell, X. (coord.) *Estadísticas históricas de España* (vol.I) Fundación BBVA, Bilbao, pp.455-502.

- Taifa (2005) “La situación actual de la economía española”. *Informes de economía*, núm. 1, Seminario de economía crítica Taifa, Barcelona.
- Tallerviu (2006) *El cielo está enladrillado. Entre el mobbing y la violencia inmobiliaria y urbanística*. Edicions Bellaterra, Barcelona.
- Tamames, R. y Rueda, A. (2005) *Introducción a la economía española*. Alianza Editorial, Madrid (26a edición)
- Tascón, J. (ed.) (2008) *La inversión extranjera en España*. Minerva ediciones, Madrid.
- Tello, E. (2005) *La historia cuenta. Del crecimiento económico al desarrollo humano sostenible*. El Viejo Topo, Barcelona.
- Tena, A. (2005) “Sector exterior”. Carreras, A. y Tafunell, X. (coord.) *Estadísticas históricas de España* (vol.II) Fundación BBVA, Bilbao, pp.573-644.
- The Economist (2005) [“In come the waves. The worldwide rise in house prices is the biggest bubble in history. Prepare for the economic pain when it pops”](#). *The Economist* 16/06/2005.
- Torres, E. (2009) “La internacionalización de dos grandes empresas constructoras españolas: FCC y Dragados (c. 1960-1992)”. *Revista de Historia Industrial*, núm. 40, pp.155-187.
- Trigo Portela, J. (2004) *Veinte años de privatizaciones en España*. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Trillas, A. (2004) “México está en el 50% de su capacidad turística”. *El País Negocios* 29/08/2004, pp.7.
- Trillas, A. (2007) “La crisis inmobiliaria pone a Habitat al borde de la suspensión de pagos”. *El País* 24/11/2007, pp.24.
- Trillas, A. y Pérez, C. (2007) “La Caixa inicia su expansión en el Este de Europa tras ganar 3025 millones”. *El País* 27/01/2007, pp.64.
- Triper, J.M. (2006a) “Un país sin riesgo”. *El País Negocios* 19/02/2006, pp.20.
- Triper, J.M. (2006b) “Plan de choque para la exportación”. *El País Negocios* 3/12/2006, pp.14.
- Triper, J.M. (2006c) “Helms-Burton también golpea a España”. *El País Negocios* 26/03/2006, pp.19.
- Triper, J.M. (2005) “Cuba se abre a las multinacionales”. *El País Negocios* 26/06/2005, pp.18.
- Tubella, P. (2008) “Los grandes bancos británicos piden más liquidez a la autoridad monetaria”. *El País* 22/03/2008, pp.17.
- Turner, L. y Ash, J. (1991 [1975]) *La horda dorada. El turismo internacional y la periferia del placer*. Endymion, Madrid.
- UNCTAD (2000) *World Investment Report 2000*. UNCTAD, New York.
- UNCTAD (2003) *World Investment Report 2003*, UNCTAD, New York.
- UNCTAD (2004) *World Investment Report 2004*. UNCTAD, New York.
- UNCTAD (2005) *World Investment Report 2005*. UNCTAD, New York.
- UNCTAD (2008) *World Investment Report 2008*. UNCTAD, New York.
- Uriol, E. (2001) *Sol Meliá. El viajero universal*. Pirámide, Madrid.

- UTE (2004) *Barcelona marca registrada. Un model per desarmar*. Virus, Barcelona.
- Valdemoros, M.J., Grandal, M. y Guillén, M.F. (2007) *Anuario 2008. Internacionalización de la empresa española*. Círculo de Empresarios, Madrid.
- Valdivielso, J. (comp.) (2001) *¿A qué llamamos ECOTASA?*. Monograma Editores, Palma.
- Valenzuela, M. (2006) “Cambio turístico y nuevos horizontes residenciales” a Artigues, A.A.; Bauzá, A.; Blázquez, M.; González, J.M.; Murray, I. y Rullan, O. (eds) *Los procesos urbanos postfordistas. Actas del VIII Coloquio y Jornadas de Campo de Geografía*. UIB, AGE, Palma de Mallorca, pp.261-302.
- Valls, R. (2014) *Desmantant BCN World*. Alba Sud, Barcelona.
- Varo, L.J. (2014) [“Para el turismo árabe, la primavera es el invierno”](#). *El País* 26/09/2014.
- Vázquez, C. y Fabra, M (2005) “Municipios valencianos aprueban más planes urbanísticos pese a la advertencia de la UE”. *El País* 17/12/2005, pp.22.
- Vázquez-Montalbán, M. (2003) *La aznaridad. Por el imperio hacia Dios o por Dios hacia el imperio*. Arena Abierta, Barcelona.
- Velázquez-Gastelu, J.P. (2007a) “Las Bolsas de todo el mundo se desploman”. *El País* 17/08/2007, pp.56.
- Velázquez-Gastelu, J.O. (2007b) “Sigue la pesadilla”. *El País Negocios* 30/12/2007, pp.5-6.
- Velert, S. (2006) “Cullera hará un “Manhattan” de 35 torres con informes contrarios del Gobierno”. *El País* 1/11/2006, pp.16.
- Vera, J.F. y Baños, C.J. (2010) “Renovación y reestructuración de los destinos turísticos consolidados del litoral: las practicas recreativas en la evolución del espacio turístico”. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* núm.53, pp. 329-353.
- Vergés, J. (1999) “Balance de las políticas de privatización de empresas públicas en España (1985-1999)”. *Economía Industrial*, núm. 330, ppp.121-139.
- Viñas, A., Viñuela, J., Eguidazu, F., Pulgar, C.F. y Florensa, S. (1979) *Política comercial exterior en España (1931-1975)*. Banco Exterior de España, Madrid (2 tomos)
- Vradis, A. y Dalakoglou, D. (eds.) (2011) *Revolt and crisis in Greece. Between a present yet to pass and a future still to come*. AK Press & Occupied London, Londres.
- Warde, I. (2008) ““Fondos soberanos salvadores de las multinacionales” ¿Predadores, salvadores o víctimas?”. *Le Monde Diplomatique*, núm. 151, pp.1 y 14-15.
- Wade, R. y Sigurgeirsdóttir, S. (2010) “Lessons from Iceland”. *New Left Review* núm.65, pp. 5-29
- Williams, A.M. (1995) “Capital and the transnationalisation of tourism”. Montanari, A. y Williams, A.M. (eds) *European tourism: regions, spaces and restructuring*. Wiley, Chichester, pp.163-176.
- Williamson, J. (1990) *Latin American adjustment: how much has happened?* Institute of International Economics, Washington.
- WTRG Economics (2008) [“Oil Price History and Analysis \(Updating\)”](#)

- Yrigoy, I. (2013) “La urbanització turística com a materialització espacial de l’acumulació de capital hotelier: els casos de Platja de Palma (Mallorca) i Saïdia (Marroc)”. *Treballs de la Societat Catalana de Geografia*, núm. 75, pp. 109-131.
- Zafra, V. (2005) “Los bancos y cajas obtienen el mayor beneficio de su historia”. *Diario de Mallorca* 6/03/2005, pp.55.
- Zibechi, R. (2012a) *Brasil Potencia. Entre la integración regional y un nuevo imperialismo*. Baladre-Zambra, Málaga.
- Zibechi, R. (2012a) *Política y miseria*. Baladre-Zambra, Málaga.
- Zoreda, J.L. (2005) “Una prioridad nacional que nos concierne a todos”. *El Mundo/El Dia de Baleares* 25/07/2005, pp.48.

Otras publicaciones

Joan Buades. *Exportando paraísos. La colonización turística del planeta*. Alba Sud, Colección Turismos, Barcelona, mayo 2014. ([→consulta](#))

Jordi Gascón & Diana Ojeda. *Turistas y campesinado. El turismo como vector de cambio de las economías campesinas en la era de la globalización*. Foro de Turismo Responsable | Asociación Canaria de Antropología & PASOS, Revista de Turismo y Patrimonio Cultural, Alcalá, El Sauzal, 2014. ([→consulta](#))

Ernest Cañada (Coord.). *Turismos en Centroamérica. Un diagnóstico para el debate*. Editorial Enlace, Managua, 2013. ([→consulta](#))

Joan Buades, Ernest Cañada y Jordi Gascón. *El turismo en el inicio del milenio. Una lectura crítica a tres voces*. Foro de Turismo Responsable, Madrid, 2012. ([→consulta](#))

Joan Buades. *El Mediterráneo en el microondas del carbono. Alerta climática máxima, más desigualdad, el fin de turismo litoral*. Alba Sud, Informes en Contraste, núm. 2, Barcelona, febrero 2012. ([→consulta](#))

Macià Blázquez & Ernest Cañada. *Turismo Placebo. Nueva colonización turística: del Mediterráneo a Mesoamérica y El Caribe. Lógicas espaciales del capital turístico*. Editorial Enlace, Managua, 2011. ([→consulta](#))

Ernest Cañada. *Turismo en Centroamérica, nuevo escenario de conflicto social*. Alba Sud, Informes en Contraste, núm. 1, Barcelona, abril 2010. ([→consulta](#))

ALBA SUD 
investigación y comunicación para el desarrollo