



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales**

Trabajo de Fin de Grado

**Grado en Administración y Dirección
de Empresas**

**La empresa del futuro:
¿neoliberalismo o postcapitalismo?**

Presentado por:

Marcos Escalera Cruz

Tutelado por:

Dr. José Miguel Rodríguez Fernández

Valladolid, 20 de Junio de 2017

Resumen

El objetivo de este trabajo es doble. Por un lado, se busca analizar el neoliberalismo como modelo económico vigente hoy en día en la mayoría de los países del mundo. Para ello se comienza haciendo un estudio del neoliberalismo, sus características, sus orígenes y su evolución en la historia. Además, se trata de ver cómo afectó su implantación en distintos países, para seguidamente, comprobar cómo es la empresa que surgió a raíz de ese modelo y cómo ha creado desigualdad entre las clases dominantes y el trabajador medio, haciendo hincapié en la creación de valor para los accionistas, el sueldo de los directivos, la corrupción empresarial y los nexos existentes entre la clase política y el mundo de los negocios. Por otro lado se trata de plantear, con distintas propuestas, un nuevo modelo más equitativo y justo para la sociedad: el postcapitalismo. Se exponen las medidas que se deben llevar a cabo para alcanzarlo a nivel macroeconómico, englobando las definiciones de ese modelo propuestas por diferentes autores y organismos, y a nivel empresarial exponiendo la definición de empresa postcapitalista para estos autores con los diferentes cambios a realizar en las corporaciones actuales.

Palabras clave: Neoliberalismo, Postcapitalismo, Retribuciones, Desigualdad.

Clasificación JEL: B22, E12, E13, J31, J33.

Abstract

This project has a double purpose. First of all, to analyze the current economic model in most countries, beginning with a study of neoliberalism, its characteristics, its origins and evolution in history, and how it affected its implementation in different countries, in order to check the kind of corporation which emerged from that model and how it has created inequality between the dominant classes and the working class, making an emphasis in value creation for the shareholders, the managers retribution and the enterprises corruption and the ties between politicians and the corporation world. The second objective is, using different ideas, to create a new model more equitable and fair to society and the measures that must be taken to reach it. Firstly from a macroeconomic point of view and a generalization of all definitions and precepts that the different authors and organizations propose. Secondly the definition of Postcapitalism corporation with the different changes to needed to be made.

Key terms: Neoliberalism, Postcapitalism, Retributions, Inequality.

JEL Classification: B22, E12, E13, J31, J33.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
A) ÁMBITO, INTERÉS Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO.....	6
B) OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
C) METODOLOGÍA.....	6
D) ESTRUCTURA DEL TRABAJO.....	6
CAPITULO I: EL SISTEMA ECONÓMICO NEOLIBERAL	7
1.1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS.....	7
1.2. EVOLUCIÓN DEL NEOLIBERALISMO.....	9
1.3. CRÍTICA DE AUTORES.....	12
1.4. COMPARACIÓN CON OTRAS CORRIENTES.....	14
1.5. EFECTOS DEL NEOLIBERALISMO EN DISTINTOS PAÍSES....	16
CAPITULO II: LA EMPRESA NEOLIBERAL	18
2.1. CREACIÓN DE VALOR PARA LOS ACCIONISTAS.....	18
2.2. SUELDOS DE LOS DIRECTIVOS.....	20
2.2.1. Retribuciones de un máximo ejecutivo en Estados Unidos.....	22
2.2.2. Retribuciones de un máximo ejecutivo en España.....	24
2.2.3. Retribuciones de un máximo ejecutivo en el mundo.....	27
2.3. CONEXIONES POLÍTICAS Y CORRUPCIÓN.....	28
CAPITULO III: EL POSTCAPITALISMO Y LA EMPRESA	30
3.1. EL POSTCAPITALISMO.....	30
3.1.1. Definición.....	31
3.1.2. Medidas.....	32
3.2. EL POSTCAPITALISMO EN LA EMPRESA.....	35
3.2.1. Definición.....	35
3.2.2. Medidas.....	37
CONCLUSIONES	40

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	41
ANEXOS	46
Anexo 1: Retribución anual del directivo mejor pagado en cada estado de Estados Unidos en el año 2016.....	46
Anexo 2: Retribución media del máximo ejecutivo en millones de dólares en diferentes países.....	47
Anexo 3: Mayores pensiones de directivos del índice bursátil Ibex 35 en el año 2016.....	47
Anexo 4: Políticos en el índice Ibex 35 y conexiones entre ellos en el año 2016.....	48
Anexo 5: Ratio de retribución alta dirección-trabajador medio en las empresas índice Ibex 35 en el periodo 2008-2013.....	49

INDICE DE GRÁFICOS

Grafico 2.1. Instrumentos de pago a un máximo ejecutivo del índice bursátil Ibex 35 en España en 2013.	21
Gráfico 2.2. Ratio retribución máximo ejecutivo-trabajador en Estados Unidos en el periodo 1965-2015.....	22
Gráfico 2.3. Evolución de la retribución de un máximo ejecutivo en relación con el índice bursátil estadounidense S&P en el periodo 1965-2013.....	22
Grafico 2.4. Evolución de la productividad neta y del Salario/hora de un trabajador medio en Estados Unidos en el periodo 1948-2015.....	24
Gráfico 2.5. Ratio de retribución entre máximos directivos del índice Ibex 35 y trabajador medio en España.....	25
Gráfico 2.6. Evolución salarial de directivos, consejeros y empleados del Ibex periodo 2013-2016.....	26
Gráfico 2.7. Ratio ingresos totales de un máximo ejecutivo frente a renta media.....	27

INTRODUCCIÓN

A) **Ámbito, interés y justificación del estudio**

Vivimos en una época que, dadas las recientes crisis económicas en la historia reciente, es lógico plantearse si el modelo económico existente y la forma que tienen de operar las empresas son los adecuados, o si urge buscar una nueva forma de organización económica y de actuación empresarial que permita crear un futuro próspero y sostenible en el tiempo. A su vez, es importante conocer la causa de por qué el neoliberalismo triunfó sobre otros modelos propuestos, y por qué tantas organizaciones empresariales prefieren la mayor rentabilidad para los accionistas incluso a costa de la creación de mayor desigualdad frente a otros *stakeholders*, por ejemplo.

B) **Objetivos de la investigación**

Hay dos objetivos que se plantean en el presente estudio. El primero es analizar las consecuencias que ha tenido la implantación del pensamiento neoliberal en la empresa actual. El segundo objetivo es el bosquejo de un nuevo modelo económico que sustituya al neoliberalismo y que dé un amplio giro a la concepción que tiene de la empresa y su forma de actuación.

C) **Metodología**

Para la realización del trabajo, se ha procedido en primer lugar a revisar la literatura teórica, para analizar los orígenes del neoliberalismo y su evolución en la historia. A continuación, se han revisado datos sobre las empresas en Estados Unidos, en España y en el mundo en distintos artículos e informes para realizar un estudio empírico de las consecuencias del neoliberalismo en estas empresas, para acabar revisando una vez más literatura teórica y estudios con el fin de poner en común los distintos enfoques y propuestas para perfilar el postcapitalismo y su dibujo de la empresa.

D) **Estructura del trabajo**

En cuanto a la organización de este estudio, la presente introducción se completa con tres capítulos, las referencias bibliográficas y los anexos. En el primer capítulo se aborda un análisis teórico del neoliberalismo, sus orígenes y

evolución, características, comparación con otros modelos económicos, crítica de diversos autores y cómo afectó su implantación a diversos países. Posteriormente, en el capítulo segundo se hace un análisis empírico de la aplicación de la teoría neoliberal en la empresa, mediante la creación de valor para los accionistas, las retribuciones de los directivos en distintas partes del mundo, y la corrupción empresarial y lazos políticos existentes. En el tercer capítulo se aborda el nacimiento de un nuevo modelo económico. Primero se plantean las ideas y medidas propuestas a nivel macroeconómico, para seguidamente presentar las sugerencias y medidas a llevar a cabo en las empresas. El trabajo finaliza con las conclusiones derivadas de los tres capítulos anteriores.

1. EL SISTEMA ECONÓMICO NEOLIBERAL

En esta parte, vamos a definir el neoliberalismo, analizar sus distintas etapas desde su comienzo hasta la actualidad, la opinión de algunos autores importantes sobre ello, comparar sus características respecto a las de otras corrientes económicas existentes y ver cómo afectó en distintos países la implantación de la corriente neoliberal.

1.1. Definición y características.

Antes de comenzar a definir lo que es el neoliberalismo, conviene aclarar que es difícil dar una única definición general que englobe a todas las corrientes, debido a la diversidad existente en esta escuela de pensamiento.

Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, podríamos definir neoliberalismo como la teoría política y económica que tiende a reducir al mínimo la intervención del estado.

Como analiza Garzón (2010), para hablar sobre las características de esta corriente, podríamos enumerar las pertenecientes al sistema estadounidense. Al tratarse de una forma canónica del proyecto, según Kotz (2008, p. 307) tendría nueve características comunes, las cuales son las siguientes:

1. “La desregulación del comercio y las finanzas, tanto en su nivel nacional como internacional.
2. La privatización de muchos servicios otrora brindados por el Estado.
3. La cesión por parte del Estado de su compromiso de regular activamente las condiciones macroeconómicas, especialmente en lo referente al empleo.
4. Brusca reducción en el gasto social.
5. Reducción de los impuestos aplicados a las empresas y familias.
6. Ataques desde el gobierno y las empresas a los sindicatos, desplazando el poder a favor del capital y debilitando la capacidad de negociación de los trabajadores.
7. Proliferación de los trabajos temporales sobre los trabajos fijos.

8. Competición desenfrenada entre las grandes empresas, en relación a un entorno menos agresivo propio de la configuración de posguerra.
9. Introducción de principios de mercado dentro de las grandes empresas, particularmente en lo referente a las remuneraciones de los trabajadores de más poder.”

1.2. Evolución del neoliberalismo.

Para hablar de la evolución del neoliberalismo, en primer lugar, tenemos que citar a uno de sus predecesores en que muchos basaron sus ideas: el economista y filósofo escocés Adam Smith, al que comúnmente se conoce como el padre del capitalismo.

Adam Smith en 1759 formuló la idea de “la mano invisible” que rige el mercado y la capacidad autorreguladora del mismo. Expresa así la capacidad de una economía de obtener automáticamente el máximo bienestar social a través de lo que realmente motiva a los capitalistas, que es la búsqueda del propio interés, en oposición a la mano tangible del gobierno que pretende reglamentar los diversos sectores de la economía. Smith trata de demostrar que la intervención del estado produce generalmente efectos nefastos en la economía.

Por otro lado, cabe recalcar que, en algunos puntos esenciales, Adam Smith distaba mucho de aquellos que le toman como ejemplo hoy en día. Coincidió con Karl Marx en que es el obrero el que produce valor sin ningún coste para el capitalista, habiendo conflictos de interés y de clase entre ellos. El patrón busca pagar menos y el obrero cobrar más, saliendo ganador generalmente el primero, al poder subsistir de rentas acumuladas anteriormente, mientras que el segundo no dispone de tal privilegio. Adam Smith, a sabiendas de la explotación del obrero por parte de los patrones, decidía apoyar a los segundos, mientras que Karl Marx buscaba el beneficio de los primeros (Toussain, 2010).

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial. Surgió un nuevo orden mundial marcado por los acuerdos de Bretton Woods, a partir del cual aparecieron nuevas instituciones como contribución a la estabilización de las

relaciones internacionales. Estas son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Un reducido grupo de economistas e intelectuales aglutinados en torno a la figura del filósofo austriaco Friedrich Von Hayek, y en el que también se encontraba el economista Milton Friedman, crearon la sociedad Mont Pelerin, cuyo nombre corresponde al balneario suizo donde se realizó su primera reunión. El motivo del nacimiento de este grupo fue la defensa de los ideales liberales frente al rumbo que estaban tomando los países con políticas proteccionistas y con ideales keynesianos, queriendo también desplazar las teorías clásicas de Adam Smith o David Ricardo. No obstante, admitían lo formulado por este primero con su teoría de la mano invisible y la búsqueda de su propio interés a través de la maximización del beneficio. Este grupo recibió numerosos apoyos económicos, sobre todo desde Estados Unidos, por parte de grupos contrarios a todo tipo de intervención gubernamental en la economía (Harvey, 2007; Dumenil, 2014; Escalante, 2016).

Pasamos a un periodo clave en la historia del neoliberalismo. En el año 1968, el capitalismo occidental parece caduco, y la izquierda europea tiene fuerza. Incluso se cree capaz de poner contra las cuerdas a los distintos gobiernos y romper con el sistema capitalista. Tiene como eje de los acontecimientos al mayo francés. Lo ocurrido a continuación es totalmente inesperado, ya que unos movimientos izquierdistas con componentes feministas y ecologistas terminaron siendo neoliberales en años posteriores, con implantaciones a lo largo del mundo. Sin embargo, como argumenta Escalante (2015), realmente no es un giro tan sorprendente, ya que el neoliberalismo, desde sus inicios, ha sido siempre una crítica al sistema presente en cada etapa. Primero lo fue contra el *New Deal* surgido en los años 30, posteriormente, contra los distintos “Estados del Bienestar”. Esta etapa fue clave, como hemos dicho, por saber hacer pasar al neoliberalismo a lo largo de la historia como algo revolucionario en contra del *establishment* y de la defensa de unos intereses particulares, como pueden ser los sindicatos o todas las políticas proteccionistas, respondiendo con “eso ya se intentó y no funcionó” contra cualquier intento de cambio de sistema. (Harvey, 2007; Dumenil 2014; Escalante 2016).

En Chile, en la década de los pasados años 70, momento en que gobernaba el socialista elegido democráticamente Salvador Allende, se produjo un golpe de estado, orquestado por Augusto Pinochet. Éste logró apartar del poder al mencionado presidente e instaurar un régimen militar. Realmente, detrás de esta acción antidemocrática, se encontraban organismos como la CIA o el secretario de estado de los Estados Unidos, siendo éste el primer intento de crear un estado neoliberal. Algunas de las primeras medidas de Pinochet, fueron la represión de todos los movimientos sociales, la liberalización del mercado de trabajo o el desmantelamiento del sistema económico existente, motivando la búsqueda de un nuevo sistema que reactivara la economía. Es ahí donde vuelve aparecer Milton Friedman, profesor en la Universidad de Chicago donde impartía clases a un grupo llamado *Chicago Boys*, compuesto por diversos economistas y alumnos que suscribían sus teorías sobre el neoliberalismo. Pinochet encargó a este grupo la implantación de diversas medidas que reactivaran la economía. Aplicaron medidas como la privatización de los servicios públicos, la negociación de créditos con el Fondo Monetario Internacional, la facilitación de la inversión internacional o una mayor libertad de comercio. Tal fue el éxito desde un punto de vista financiero de estas políticas, que comúnmente se conocen como “el milagro de Chile”, hecho que fue inspirador para posteriores gobiernos de los cuales hablaremos a continuación (Harvey, 2007; Dumenil, 2014; Escalante, 2016).

El momento de auge del neoliberalismo se representa a través del eje Thatcher-Reagan. A finales de los años 70 y principios de los 80, Gran Bretaña vivía una gran crisis donde ni conservadores ni laboristas daban con posibles nuevas soluciones que no fueran las ya aplicadas anteriormente y cuyos efectos no habían sido los esperados. La llegada de Margaret Thatcher a la jefatura del gobierno fue una auténtica revolución en el Reino Unido, con la privatización de industrias estatales y del transporte público, la reforma de los sindicatos, a los que prácticamente dejó sin poder, la reducción de impuestos y de gastos públicos, y el aumento de la flexibilidad laboral. En términos generales podemos decir que se llevó a cabo un desmantelamiento profundo del Estado del Bienestar existente en ese momento en Gran Bretaña.

Contrarrestó su impopularidad con la victoria frente a Argentina en las Islas Malvinas o su lucha contra el IRA, y siempre se caracterizó por su fuerte alianza con Reagan y su oposición al comunismo. Al otro lado del océano Atlántico, en Estados Unidos, el presidente de la Reserva Federal, Paul Volcker, en el año 1979 introdujo una brutal reforma de la política monetaria, tratando de rebajar la gran inflación. Limitó así el suministro de dinero a los mercados, y elevó las tasas de interés hasta niveles históricos, lo que se tradujo en una alta tasa de desempleo y una gran recesión, que trajo consigo la victoria de Ronald Reagan al año siguiente. Reagan vió las políticas de Volcker como un acierto y este fue renovado como presidente de la Reserva Federal. El apoyo político de la administración Reagan, junto a las medidas económicas de Volcker, supusieron la implementación de las políticas neoliberales en Estados Unidos. Se aplicaron formulas muy similares a las utilizadas por Thatcher en Reino Unido, con el aumento de la desregulación, la rebaja de impuestos, los recortes presupuestarios en materia social, y el ataque a los sindicatos para tratar de hacer desaparecer su poder (Harvey, 2007; Dumenil, 2014; Escalante, 2016).

El gran éxito de Reagan y Thatcher fue crear un sistema político que sus predecesores, aun teniendo signo político distinto (véase el caso del presidente Bill Clinton en Estados Unidos o del primer ministro Tony Blair en Gran Bretaña), no tuvieron más remedio que continuar, llevando a la globalización del neoliberalismo. Surgió así el neoliberalismo global, sistema predominante en la mayoría de las políticas gubernamentales en nuestros días.

1.3. Crítica de autores.

Existen diversos enfoques de distintos autores respecto a lo que significa el neoliberalismo y a continuación veremos alguno de ellos.

El periodista británico Paul Mason presenta una crítica brutal en su libro *Post Capitalismo, una guía hacia el futuro*, (Mason, 2016). En él define el neoliberalismo como un sistema en el que el estado natural del hombre es ser un lobo para el propio hombre y en que obtiene su máximo beneficio en la búsqueda de su propio interés a través de los mercados. Es un modelo que se define como un sistema sin posibilidad de crisis, sobre la base del argumento

de que el mercado se autocorrije. También, presenta diversos ejemplos recientes de cómo los defensores del neoliberalismo, al intentar hacer algo en contra de sus intereses, se defienden de manera agresiva: véase el fallido referéndum de Escocia, donde se impuso el miedo a la posible bancarrota de las entidades financieras; o la situación del gobierno griego del partido Syriza, intentando hacer frente a los acreedores europeos sin éxito alguno. El prestigio que ha tenido ese sistema en los últimos 25 años se debe al gran desarrollo macroeconómico que ha generado en grandes países. Sin embargo, no podemos obviar que ha aumentado la desigualdad en todos estos países, llegando a niveles de hace 100 años. Es un sistema que trae consigo una verdadera austeridad, trata de bajar los salarios y el nivel de vida hasta niveles de India o China. Según Mason, las próximas generaciones van a ser más pobres que la actual. Además, presenta diversas razones que han permitido florecer al neoliberalismo y que ahora lo destruyen. La primera sería el dinero fiduciario que hace que el mundo desarrollado esté en constante endeudamiento. La segunda sería la financiación de los países, sustituyendo los ingresos por créditos. Cabe destacar que la razón más importante es la aparición de las tecnologías de la información, las cuales posibilitan todo lo demás. En lugar de crear productos más caros, los abaratan, impidiendo a los trabajadores encontrar empleo en una industria tradicional en declive. Mason pone a la Wikipedia como ejemplo más remarcable de cómo algo gratuito y colaborativo destrozó el negocio de las enciclopedias. Para Mason, el neoliberalismo es un sistema caduco. Propone la alternativa de eliminarlo completamente y salvar el planeta invirtiendo en energía renovable.

Otro de los autores críticos es el economista Harry Shutt, famoso por predecir dos años antes la brutal crisis económica que comenzó en 2007. Shutt (2010), en su libro *Beyond the profits system*, define la crisis que estamos viviendo como un periodo en el que la gente propone soluciones sin saber si llegarán a funcionar. Lo que todos los economistas tienen en común, es pensar que el neoliberalismo se recuperará debido a la falta de sistemas alternativos, a diferencia que en la crisis de los años 30. Sin embargo, hay razones para pensar que podemos pasar a otros sistemas más sociales en materia económica. Una de estas razones es que la tensión entre la economía

capitalista de buscar más beneficio para el inversor y de aumentar el PIB para cubrir las necesidades básicas de la población, ha llegado a un punto de ruptura política. Otra razón, como también decía Mason, es el cambio tecnológico, que ha dejado el capitalismo obsoleto ya que no es necesaria tanta inversión en capital físico para satisfacer las demandas de los inversores. Para Shutt, un fenómeno de gran importancia en la evolución de las estrategias de las economías neoliberales es la reducción de la demanda de trabajo. Reconocer esto por parte de los gobiernos hubiera significado hacer más política de igualdad social, lo que hubiera llevado a renunciar a bajar los salarios para aumentar beneficios por parte de las empresas. Por esta razón, no se reconoce el desempleo como un problema grave, y se afirma que el pleno empleo es algo totalmente factible.

1.4. Comparación con otras corrientes.

A continuación, procederemos a definir brevemente y enumerar algunas características de otras corrientes económicas existentes, para realizar una comparación con el neoliberalismo.

La primera de todas ellas, y la que comúnmente se conoce como su antítesis, sería el denominado keynesianismo, denominada así en honor a su creador, John Maynard Keynes. Se basa principalmente en la intervención del estado en la economía. Mientras otras políticas argumentan que el problema de los países reside en la escasez de recursos, Keynes defiende que es al contrario: el problema es el exceso de recursos y una forma de asignación correcta de ellos es un mejor estímulo de la demanda, mediante el aumento del gasto público para incrementar la producción, la inversión y el empleo. Este último, según argumenta Keynes, no se debe a la escasez de recursos, sino a la escasez de demanda, y además surge por la rigidez de los salarios a la baja, ya que, al disminuir precios, aunque aumente el poder adquisitivo de los consumidores, el coste por trabajador en las empresas aumenta, por lo que despiden personal, generando paro y haciendo que vuelvan a bajar los precios, con una única solución, un mejor estímulo de la demanda mediante políticas fiscales y monetarias. La mayor diferencia entre las dos corrientes es la necesaria intervención del estado en el keynesianismo, ya que los mercados no son perfectos, frente al *Laissez-faire* del neoliberalismo, donde el desempleo se

soluciona por sí solo, y donde la intervención del gobierno provoca grandes desequilibrios (McDonough, 2016).

Pasamos a hablar de otro tipo de sistema económico utilizado principalmente por la Unión Soviética en sus años de existencia, el cual se encuentra en extremo opuesto al neoliberalismo, siendo el sistema socialista centralizado.

Las principales características de este sistema económico son básicamente que la toma las decisiones de cuánto, cómo, qué y quién, respecto a la producción, son llevadas a cabo por el estado en su totalidad. La propiedad de los factores de producción es colectiva, y sus objetivos son maximizar la satisfacción y las necesidades de los consumidores. Los precios, las cantidades, o los lugares de producción, están previamente establecidos. Algunos de los problemas que genera son la excesiva burocracia, el no atender a las demandas o preferencias individuales, si no de manera común, y los pocos incentivos para la inversión. El contraste con la política neoliberal es claro, donde la intervención del estado es prácticamente nula, donde el mercado se rige por la oferta y la demanda y no por unos cupos prefijados (McDonough, 2016).

Otro modelo, el más asentado en las economías occidentales, es el llamado economía mixta de mercado. Es una forma que presenta características de la economía de mercado y de la economía centralizada, donde interviene el estado. Esto es así porque, aunque la base parta de una economía neoliberal, el gobierno toma las suficientes decisiones en la economía para no considerarse liberal pura. Este modelo permite a las empresas y consumidores tomar sus propias decisiones, ya que el poder que puede tener el gobierno sobre ellos es limitado, pero reduciendo las posibles desigualdades económicas que puedan surgir entre los distintos actores, como, por ejemplo, regulando los monopolios, para favorecer una justa competencia entre las empresas. Las diversas formas en las que puede actuar el estado en una economía mixta van desde la fiscalidad, imponiendo tasas o impuestos, la producción por el propio estado de bienes y servicios públicos, la regulación en ciertas materias, como el empleo, o la concesión de ayudas o subvenciones a las empresas y desempleados, todas ellas con el objetivo ya dicho

anteriormente de reducir las desigualdades económicas. La diferencia que volvemos a ver de este modelo respecto al neoliberalismo es la parte en la que interviene el gobierno en la economía. El neoliberalismo, al contrario que este modelo económico, cree que las desigualdades, o los fallos del mercado, los corrige este mismo mercado, sin necesidad de la intervención del estado, causando esas acciones por parte de los gobiernos un aumento de dichos fallos, o la reducción de la total libertad de empresa, al no poder por llegar al nivel de monopolio mediante el éxito empresarial (McDonough, 2016).

1.5. Efectos del neoliberalismo en distintos países

México:

Debido a una fuerte crisis sufrida en el país en 1970, con un gran aumento de la deuda pública, y la obligada nacionalización de ciertas empresas y servicios, México comenzó un viraje hacia el neoliberalismo con ayuda del Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Departamento del Tesoro estadounidense. Como primer paso, a cambio de la implantación de medidas neoliberales estructurales (1982), se le otorga un préstamo para poder hacer frente a sus obligaciones más inmediatas. México se incorpora al *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), e implementa unas políticas de austeridad económica (1984). Como consecuencia, cae la renta per cápita y baja el valor real de los salarios. Algunas de las medidas más importantes que se tomaron fueron la venta de empresas públicas, el encarcelamiento de líderes obreros y colocación de líderes más sumisos al régimen, la reducción de empleo público y el fomento de la propiedad extranjera, con un punto álgido en el permiso para la privatización de las tierras campesinas y la reducción de las barreras a la importación. Gracias a la condonación de parte de la deuda pública por el FMI (1995), se llevan a cabo medidas aún más neoliberales, con el efecto de la devaluación del peso y la subida de los tipos de interés. La riqueza de México pasó de manos de los campesinos, a estar controlada por un pequeño grupo de magnates, respaldados por aparatos del poder financiero y legal (Harvey, 2007; Dumenil 2014; Escalante 2016).

Argentina:

Salió del periodo de dictadura militar (año 1976 al año 1983) con una gran deuda. Por esta razón, emprende una liberalización de la economía (1992) con medidas como: la apertura al comercio exterior, una mayor flexibilidad en el mercado laboral, la privatización de diversas compañías estatales y mantener el peso al nivel del dólar. Los resultados fueron un crecimiento del desempleo y una sobrevaloración de la moneda. Anticipándose a la devaluación, capitales extranjeros y nacionales se marchan del país. Debido a la imposibilidad de pagar los grandes intereses de la deuda, el FMI tuvo que rescatar a Argentina (2000), hecho que no frena la continua fuga de capitales; para evitarlo, se decreta un “corralito” en los bancos, lo que acaba con la destitución del presidente de la república. Con la entrada al poder de Néstor Kirchner (2003), y la decisión del impago de la deuda al FMI, Argentina comenzó una lenta recuperación económica (Harvey, 2007; Dumenil 2014; Escalante 2016).

Corea del Sur:

Sale de la guerra de Corea (año 1950 al 1953) en una pésima situación, tanto económica como política. Sin embargo tiene un gran crecimiento a lo largo de los años, debido en parte a la intervención americana, al estar en primera línea de la Guerra Fría. Con el comienzo de la industrialización, hay exportaciones, sobre todo hacia Japón (década 1960), favoreciendo el estado a las empresas prosperas, fomentando su fusión en *chaebols*, grupos empresariales integrados. Con una estrategia de desarrollo hacia la industria pesada, los *chaebols* comienzan a hacerse fuertes en este sector, permitiendo una independencia del estado (década de 1970). Exportan sus prácticas laborales más baratas a países de Sudamérica, Sudáfrica o parte de Asia; pero, debido a la incorporación de China al mercado global, pierden competitividad y solicitan créditos al extranjero, aumentando su deuda. La entrada en la OCDE conlleva una fuerte dosis de liberalización (década 1990), lo que supuso una mayor flexibilidad en las relaciones laborales. Debido a la gran deuda de las empresas y a la negativa de Estados Unidos a ayudarles económicamente, el país es rescatado por el FMI, con la obligación de la apertura de su sistema financiero al extranjero. La posterior recuperación

económica se debe a la entrada de capital e inversiones extranjeras, en su mayor parte de Estados Unidos (Harvey, 2007; Dumenil 2014; Escalante 2016).

2. LA EMPRESA NEOLIBERAL

Al referirnos al neoliberalismo, podemos preguntarnos si es algo ya extinto o antiguo después de los cambios de color político en distintos gobiernos, especialmente después de Reagan en Estados Unidos y Thatcher en Reino Unido. Por el contrario, como ya hemos visto anteriormente, el neoliberalismo sigue igual de vivo e implantado en nuestra sociedad. Bien sea en las políticas llevadas a cabo por los gobernantes o, como veremos a continuación, en los modelos de negocio o empresa existentes en nuestros días.

2.1. Creación de valor para los accionistas

Debido a la creciente *financiarización* de la economía, es inevitable que el gobierno de las corporaciones se contagie de esta corriente. Hoy en día, el principal indicador de rentabilidad de una empresa es la creación de valor para los accionistas. Por lo tanto, el objetivo fundamental de los directivos de las empresas será aumentar el valor de la organización, que a largo plazo permita un crecimiento duradero en el tiempo garantizando la rentabilidad para sus accionistas. A lo largo del tiempo, estos directivos introducen nuevos cambios en su forma de gobierno y variaciones en el destino de los beneficios de las empresas. Anteriormente, los beneficios se utilizaban en su mayoría para realizar nuevas inversiones, bien en la propia compañía o en compañías externas, con una pequeña parte destinada a los dividendos. Ahora, debido a la influencia de la financiarización, gran parte de esos beneficios repercute en el reparto de dividendos, o en la recompra de acciones, con el fin de hacer crecer el valor de la compañía en los mercados, generando así valor para los accionistas, mientras que las inversiones han pasado a un segundo plano. (Cournot, 1998; Santos, 2017).

Hay diversas fórmulas para medir el valor generado para el accionista:

1. Rendimiento total para el accionista:

(Cotización de la acción al fin del año – cotización de la acción a comienzo del año + dividendos percibidos durante el año)/ Cotización a comienzo de año.

2. Valor económico añadido (*economic value added*, EVA). Representa el beneficio de explotación después de impuestos de una compañía, una vez deducido el coste por todos los capitales utilizados para generar ese beneficio. Si la diferencia es positiva, se genera un beneficio económico, una renta económica.

$$\text{EVA} = \text{BAII} (1-T) - (\text{CMPC} \times \text{volumen de capital invertido})$$

Dónde: BAII: Beneficio antes de intereses e impuestos

T: Tasa de gravamen en el impuesto sobre beneficios

CMPC: Coste medio ponderado del capital

3. Valor de mercado añadido (*market value added*, MVA). Mide la creación de riqueza para los accionistas, mediante la diferencia entre el valor de mercado de las acciones de la empresa y el capital aportado por los accionistas.

MVA= Valor de mercado de las acciones – capital propio contable

Otra forma de medir el MVA, es con el ratio de valoración.

Valor de mercado/valor contable = $P_0/B_0 = (R-g) / (k-g)$, donde:

P_0 : Valor de mercado de las acciones de la empresa

B_0 : Valor contable de las acciones de la empresa

R: Rentabilidad esperada del capital propio

g: tasa de crecimiento esperada del dividendo

k: coste del capital propio

En esto, la creación de valor exige que el valor de mercado supere el valor contable. Implica que R sea mayor que k. Crear valor para el accionista exige una rentabilidad extraordinaria.

Según Rodríguez (2003), hay, además, diferentes actividades que pueden llevar a cabo los directivos y donde se genera valor para la empresa:

- Reducción del volumen de las inversiones, subcontratando y externalizando las actividades.
- Mejora de la productividad, mediante el fomento del esfuerzo productivo (precarización de las condiciones de trabajo, mayores diferencias salariales).
- Liquidación de actividades, como la venta o cierre de factorías o despidos y reestructuraciones.
- Incremento de la rentabilidad, mediante la privatización de empresas públicas rentables, cambios en la localización de las fábricas, actividades en paraísos fiscales.
- Reducción de riesgos, como concentración de empresas y alianzas estratégicas o el traspaso del riesgo a otros participes.

De todo ello concluimos, que, siguiendo la lógica neoliberal, “maximizar el valor para los accionistas, es el mejor y único camino para maximizar el bienestar del conjunto de la sociedad, y en concreto de todos los partícipes de la empresa” (Rodríguez, 2016, p.14).

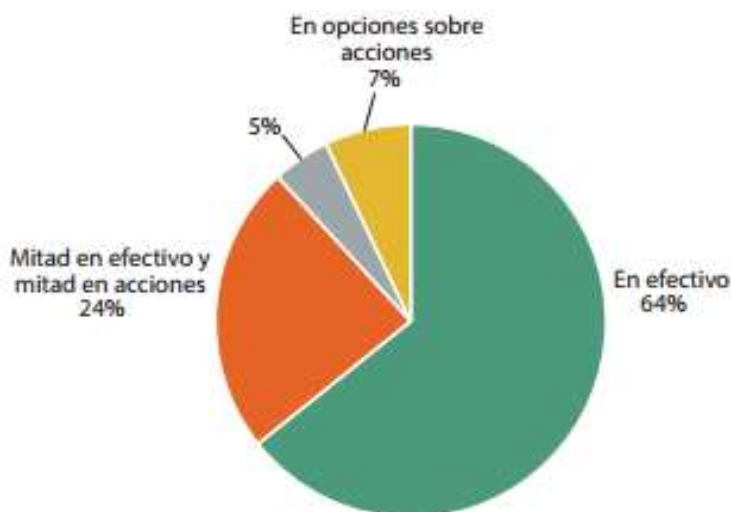
2.2. Sueldos de los directivos

Haciendo referencia una vez más al concepto de la *financiarización* de la economía, y a lo visto en el epígrafe anterior de cómo la empresa neoliberal se orienta a la generación de valor para los accionistas como forma de aumentar el valor de la organización, pasamos a hablar de qué forma afecta eso al sueldo de los directivos en las empresas. El hecho de intentar hacer converger los intereses de los encargados de la gestión con los intereses de los accionistas, asociado también a una disminución de los tipos impositivos para las rentas más altas sobre las ganancias de capital, ha llevado a que desde el principio de los pasados años 90 se observe un aumento exponencial en las ganancias del máximo ejecutivo, aumentando la diferencia con el salario de un trabajador medio (Piketty, 2013; Santos, 2016).

La creación de valor para los accionistas por parte de los directivos, cada vez cobra más importancia, debido a las nuevas formas de remunerar a

los máximos ejecutivos. Además de su salario base y los distintos pagos por conceptos variables que lo pueda acompañar, perciben opciones sobre acciones y otros activos con valor accionario para la empresa, lo que convierte a los directivos en socios de la empresa. De este modo, cuando generan valor para el accionista a su vez lo están generando para ellos mismos. Por ejemplo como se observa en el gráfico 2.1, según la Comisión Nacional del Mercado de Valores en su último informe publicado el 7% total de la paga de un directivo son opciones sobre acciones, mientras que un 24% es mitad efectivo y mitad acciones, haciendo un total del 31%, casi un tercio de su remuneración total está relacionada con la generación de valor accionario. Aunque el último informe publicado data del 2013, en años previos los porcentajes son más o menos similares.

Gráfico 2.1. Instrumentos de pago a un máximo ejecutivo del índice bursátil Ibex 35 en España en 2013.



Fuente: CNMV (2013, p.22)

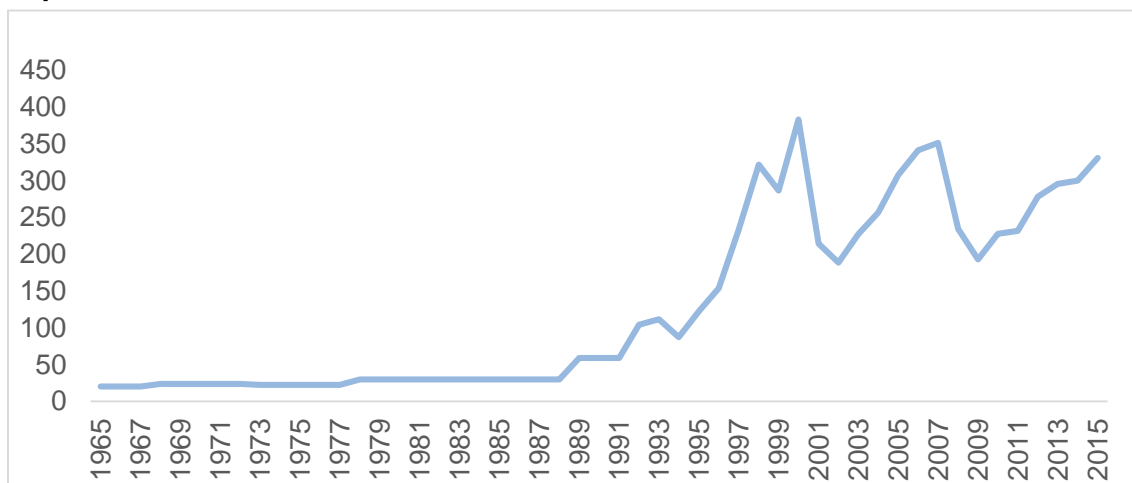
También Aglietta y Rebérioux (2005) expusieron la importancia que tiene hoy en día ese enfoque de creación de valor para los accionistas y cómo todas las grandes empresas lo fijan como el rumbo a seguir, añadiéndolo a lo argumentado por Lawler III (2012) de cómo converge el objetivo de la creación de valor con las altas remuneraciones. Para Lawler III, la justificación que tienen los directivos para cobrar tales emolumentos son varios. Uno de ellas sería que si un directivo no es pagado lo suficiente podría marcharse a una empresa de la competencia, generando valor para ellos, justificación que según

Lawler III carece de veracidad, ya que los datos muestran que en Estados Unidos raramente un directivo cambia de una gran empresa a otra, y que cuando lo hace, tiene menos éxito que un candidato interno de la otra empresa.

2.2.1. Retribuciones de un máximo ejecutivo en Estados Unidos

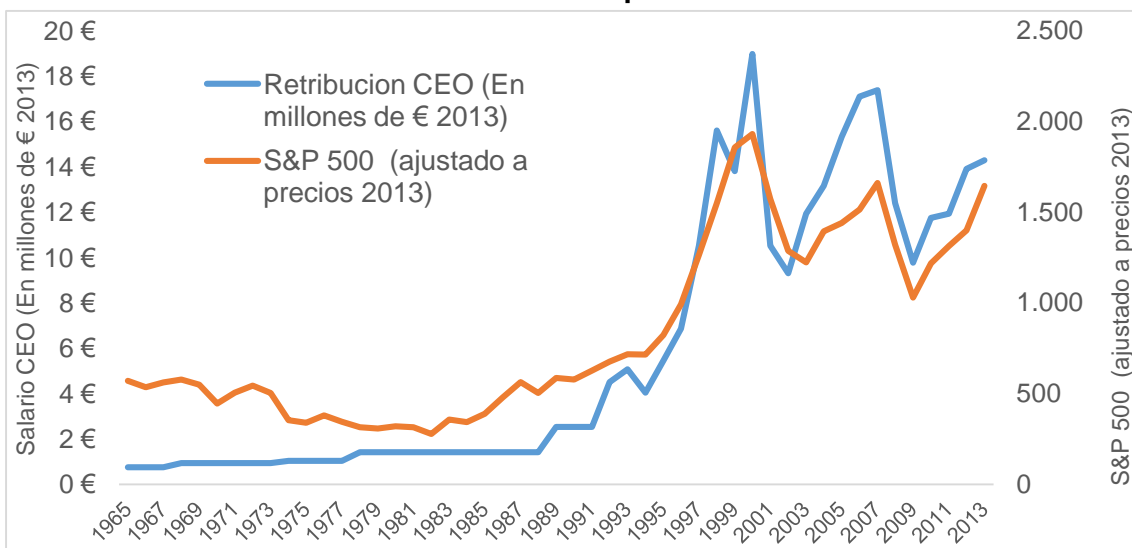
El gráfico 2.2 muestra el ratio entre lo que cobra de media un máximo ejecutivo en Estados Unidos y lo que cobra un trabajador, entre el periodo 1965-2015, alcanzando su cota máxima en el año 2000, donde un máximo ejecutivo cobraba de media un 383,4% más que un trabajador.

Gráfico 2.2. Ratio retribución máximo ejecutivo-trabajador en Estados Unidos en el periodo 1965-2015



Fuente: Elaboración propia con datos de Economy Policy Institute (2015)

Gráfico 2.3. Evolución de la retribución de un máximo ejecutivo en relación con el índice bursátil estadounidense S&P en el periodo 1965-2013



Fuente: Adaptado con datos del Economy Policy Institute (2013)

Se ve de forma aún más clara la influencia de la *financiarización*, y de la coincidencia de los intereses de los accionistas en el objetivo de los directivos, si comparamos la evolución de su sueldo con la evolución del mercado de valores de Estados Unidos, como muestra el gráfico 2.3.

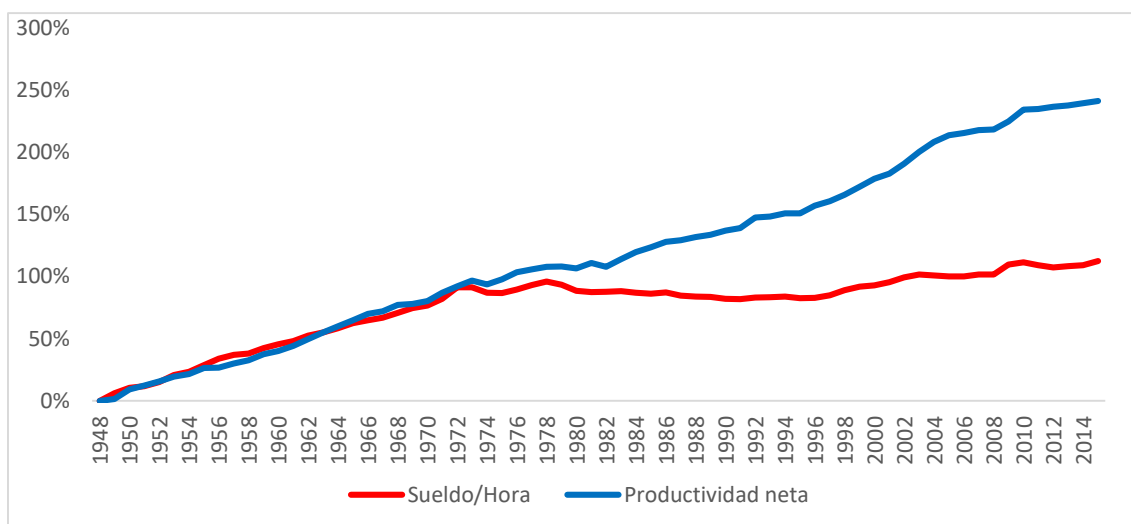
Como hemos visto anteriormente en el gráfico 2.1, a partir del principio de los pasados años 90 la retribución de los máximos ejecutivos aumenta de forma exponencial. En el gráfico 2.2 observamos que es tendencial siempre en relación con lo que ocurre en el mercado bursátil, evolucionando en esta última década y media casi parejas, debido a las acciones restringidas y opciones sobre acciones dadas a los máximos ejecutivos en su retribución. A su vez, también observamos, que cuando el índice bursátil aumenta, las remuneraciones aumentan de forma aún mayor; y que, cuando el índice disminuye, las remuneraciones disminuyen de forma menor. Esto se debe a que los directivos puedan modificar los porcentajes de su retribución ligadas a las acciones de la compañía según les beneficie en relación a su valor bursátil.

Se puede observar en el anexo 1 lo que cobra el directivo mejor pagado en cada estado de Estados Unidos. En el peor de los casos un directivo puede llegar a cobrar en torno a 6 millones de dólares, siendo el que más cobra en torno a 100 millones de dólares anuales, tomando de referencia el gráfico 2.1, donde medimos la diferencia salarial entre directivos y trabajadores medios mediante un ratio. Nos da una idea de la desigualdad existente en tema de sueldos.

Según Piketty (2013), el argumento utilizado por los directivos para justificar sus altas remuneraciones es su aporte a la productividad empresarial, y que, a su vez, cualquier retribución debería estar ligado a ella, por lo que hipotéticamente, si la primera sube la segunda debería aumentar también. Sin embargo, la productividad de los directivos no puede ser medida. Como observamos en el gráfico 2.4, hasta 1973, la productividad crecía pareja a los salarios de los trabajadores medios, sin embargo, a partir de ese año, fecha en la que el neoliberalismo comienza a implantarse en Estados Unidos por Reagan, la productividad continua aumentando de forma exponencial, a pesar de que los salarios del trabajador medio apenas sufren variaciones. Irónicamente, Piketty concluye “Quizá sea excesivo acusar a los ejecutivos

seniors de tener la mano en la ‘caja registradora’ pero la metáfora es probablemente más adecuada que la de la mano invisible de los mercados de Adam Smith” (Piketty, 2013, p.332).

Grafico 2.4. Evolución de la productividad neta y del Salario/hora de un trabajador medio en Estados Unidos en el periodo 1948-2015



Fuente: Adaptado con datos de Economy Policy Institute (2016)

2.2.2. Retribuciones de un máximo ejecutivo en España

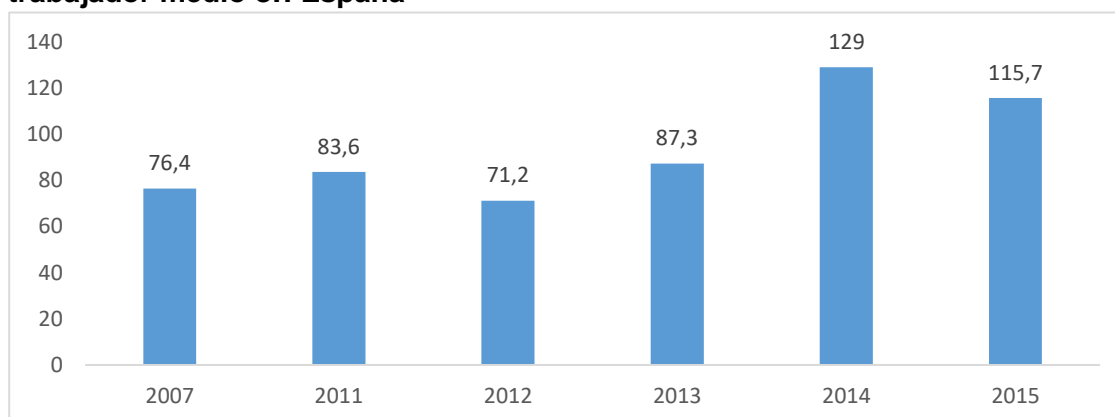
En el caso español, nos centraremos en analizar lo que ocurre con la retribución de los directivos de las 35 empresas cotizadas de nuestro país incluidas en el índice bursátil Ibex 35. Una práctica que se está poniendo muy de moda es blindar los contratos de los altos directivos, mediante indemnizaciones millonarias en caso de despido. Las indemnizaciones pueden variar, por ejemplo desde los doce meses de sueldo a los cinco años de retribución, con cifras millonarias. En el año 2013, con la implantación de la reforma laboral del gobierno de Mariano Rajoy, flexibilizando el mercado de trabajo, este tipo de blindajes se triplicó, alcanzando los 886 directivos. Sin embargo, el récord se alcanza en el año 2014 con 933 personas. La mayoría de estas compañías ni siquiera consulta con los accionistas la aprobación de estos blindajes (Vélez, 2017; Fernández, 2017; Delgado, 2017).

Una importante cláusula en los contratos de los directivos es la de incluir pensiones millonarias. A finales de 2016, 48 consejeros acumulaban derechos en pensiones por un valor de 382,3 millones de euros, un ligero aumento

respecto al año anterior. Hay casos curiosos como el Banco Popular, en el cual, tras haber tenido un resultado del ejercicio negativo en 2016 de 3.485 millones de euros, no fue impedimento para que su ex presidente Angel Ron cobrara una pensión de 23 millones de euros, aunque posteriormente haya sido anulada por un juez. En el anexo 3 observamos la cuantía de las mayores pensiones en las compañías del Ibex 35, junto con su beneficiario y la empresa a la que pertenecen (Vélez, 2017; Fernández 2017; Delgado 2017).

Respecto a la desigualdad salarial entre directivos y empleados de las empresas del Ibex 35, es bastante grande, siendo Abengoa la que lidera esta clasificación, donde el primer ejecutivo ganó en 2016 de media 531 veces más que sus empleados. Incluso en los altos directivos podemos hablar de desigualdad, aunque sea por género, ya que en la lista de los 100 ejecutivos que más cobran en nuestro país solo dos mujeres se encuentran en ese *ranking*: Ana Botín del Banco Santander en el puesto número 8 y Maria Dolores Dancausa en el puesto número 94. A pesar de la crisis, el sector de los directivos no parece verse afectado, ya que, en el año 2015, donde los beneficios de las empresas cayeron de media un 25% y la cotización en bolsa descendió un 7% de media, con la consecuente destrucción de valor para los accionistas, los sueldos de los altos ejecutivos crecieron un 9,10% según un estudio elaborado por el diario El País, con datos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (Fernández, 2016).

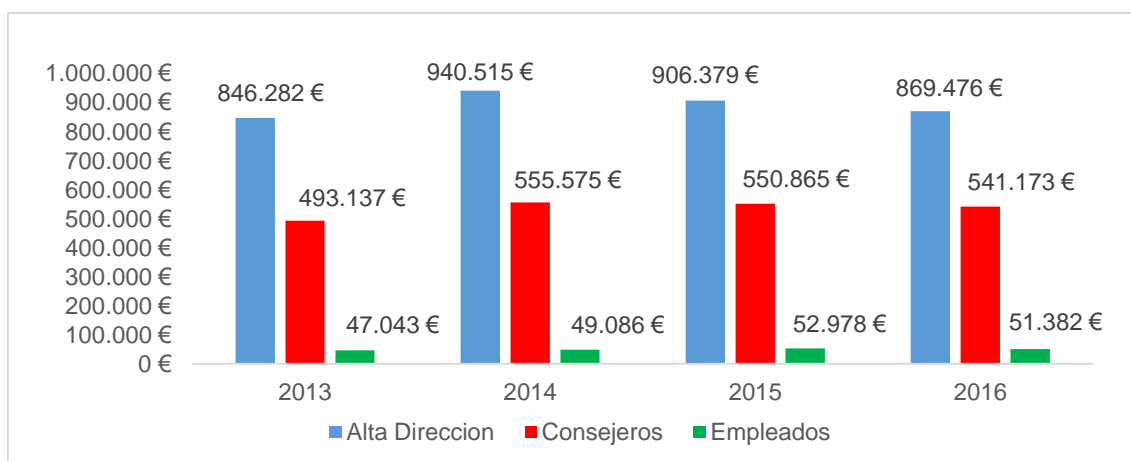
Gráfico 2.5. Ratio de retribución entre máximos directivos del índice Ibex 35 y trabajador medio en España



Fuente: Adaptado de Comisiones Obreras (2013, p.89; 2014, p.85; 2015, p.75; 2017, p.74)

En el gráfico 2.5 podemos observar la evolución del ratio de las retribuciones de los máximos directivos del índice Ibex 35 en comparación al trabajador medio en España. El ratio aumenta a medida que pasan los años, siendo casi 40 puntos más el año final respecto del año inicial. En España los años ahí analizados por Comisiones Obreras han sido un periodo de crisis; sin embargo, al aumentar el ratio, lo que significa es que en esa recesión económica los únicos afectados son los trabajadores, sin que los directivos hayan notado sus efectos, aumentando la desigualdad salarial entre unos y otros. En el anexo 5, con datos de Unión General de Trabajadores, hacemos un análisis también de ratios de retribuciones en el Ibex 35. En este caso no entre el máximo directivo y los trabajadores, sino entre los sueldos medios de la alta dirección y los trabajadores. Las cifras no son tan elevadas como en el gráfico 2.5; sin embargo, la desigualdad sigue existiendo al tener las retribuciones de la alta dirección valores superiores a 10 veces el sueldo de un trabajador medio.

Gráfico 2.6. Evolución salarial de directivos, consejeros y empleados del Ibex periodo 2013-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de El País (2017)

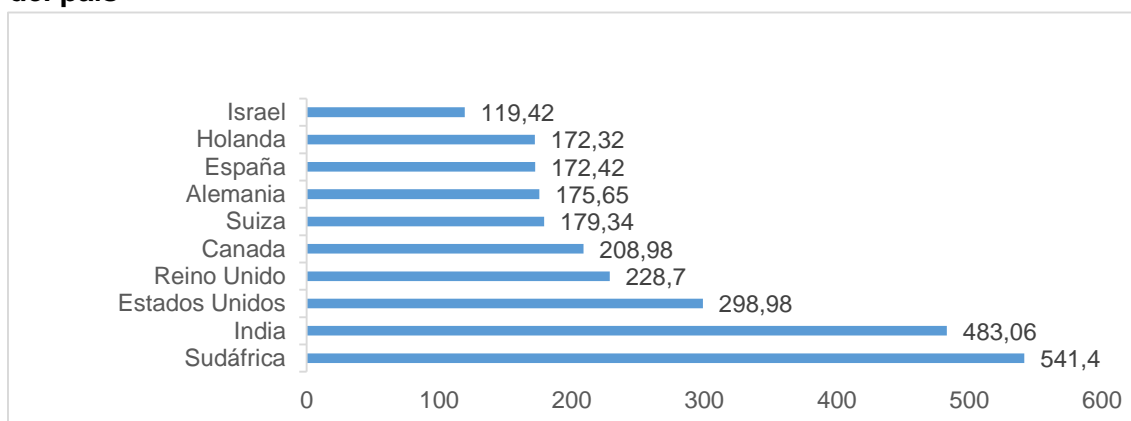
En el gráfico 2.6 se observa mejor la desigualdad existente entre diversos niveles de la empresa. En todos ellos hay un aumento del salario desde el primer año al último analizado. Sin embargo, mientras que la media del aumento en los directivos y consejeros ha sido de 23.000€ y 48.000€ respectivamente, en los trabajadores únicamente fue de 4.000€, abriendo aún más la brecha salarial entre todos ellos.

Como dice Escudier (2017, p.1), los argumentos que utilizan los grandes empresarios para defender sus altas remuneraciones y sus contratos con pensiones son insostenibles. No es creíble que estén sus salarios relacionados con la creación de valor para sus empresas, poniendo el ejemplo analizado anteriormente del expresidente del Banco Popular, donde a pesar de haber generado pérdidas millonarias se llevó una pensión de gran cuantía. “Es irónico que quienes utilizan sus *jets* privados para ir a la otra punta del mundo a curarse un resfriado, o quienes ganan más en una hora que sus empleados en un mes, aconsejen el desmantelamiento del estado del bienestar y la liberalización del mercado, al considerarlo financieramente insostenible.”

2.2.3. Retribuciones de un máximo ejecutivo en el mundo

Al ser la neoliberalización un fenómeno global, los altos sueldos de los directivos a lo largo del mundo también están generalizados. En el gráfico 2.7 se observa el ratio de lo que cobra un máximo ejecutivo de media y la renta media del país en distintos lugares del mundo, viendo casos como Sudáfrica o la India, donde la pobreza afecta a toda la población excepto a los directivos y millonarios.

Gráfico 2.7. Ratio ingresos totales de un máximo ejecutivo frente a renta media del país



Fuente: Adaptado con datos de Quartz (2016)

En el anexo 2 podemos observar los países donde ser máximo ejecutivo está más remunerado. Con Estados Unidos a la cabeza, pero con países con no tanto PIB *per cápita* como es el caso de Sudáfrica. Vemos una vez más la desigualdad que tienen respecto del trabajador medio.

2.3. Conexiones políticas y corrupción

Hoy en día, por noticias en diversos medios, es conocida la conexión que hay entre diversas empresas y entes públicos en los diferentes países del mundo. Según la Comisión Europea (2015), el 44% de las compañías europeas creen que las conexiones políticas son la única vía para tener éxito en los negocios; en nuestro país, el dato alcanza el 54% de las empresas. Un dato bastante alarmante que en nuestro país algo más de la mitad de las empresas tengan asumido que van a tener que rozar la ilegalidad para prosperar. Otros datos de la encuesta fueron que, de media, el 71% de las empresas consideran que la corrupción está generalizada en su país, mientras que el dato de España se eleva hasta el 93% de las organizaciones.

En nuestro país, según esa encuesta, las tres prácticas más extendidas son favorecer a familiares y amigos en las administraciones públicas, el fraude fiscal y el impago del IVA, y favorecer a familiares y amigos en negocios. Cada año, según cálculos de la Unión Europea, el coste de la corrupción en las empresas y en los gobiernos se sitúa en torno a 120.000 millones de euros. En la opinión de Schumpeter (2013), en Italia, en 1994, fue elegido como presidente Silvio Berlusconi con la esperanza de los votantes de que su experiencia empresarial pasada ayudase a mejorar la situación económica del país; sin embargo, todos los indicadores macroeconómicos empeoraron, usando sus conocimientos empresariales para favorecer sus propios intereses en diversas organizaciones en vez de reavivar la económica del país.

Algo parecido ocurrió en 2016 en Estados Unidos con la elección de Donald Trump como presidente, con consecuencias aún desconocidas. Muchos políticos piensan hoy en día que los hombres de negocios son mejores que las burocracias para generar crecimiento económico; y muchos de estos políticos acuden al Foro Económico Mundial a buscar el favor de estos hombres de negocios en vez de a transmitirles y hacerles cumplir sus exigencias políticas. Este fenómeno ha llegado incluso a países en desarrollo. En México por ejemplo, el estado otorga concesiones a personas con gran poder o influencia, como Carlos Slim. Schumpeter (2013) vuelve a argumentar que estos empresarios, utilizan su riqueza para influir en las decisiones políticas. Un fenómeno bastante común en diversos países desarrollados es el

llamado “puertas giratorias”, donde políticos legislan a favor de los intereses de diversas empresas, para, una vez acabada su carrera política, contar con un puesto altamente remunerado en sus consejos de administración. Es difícil en economías de libre mercado legislar en contra de estos actos, ya que es legal que pasados unos años de incompatibilidad un empleado público pueda trabajar en el sector privado, o que las empresas formen *lobbies* para influir en los gobiernos. Sin embargo, “los gobiernos tienen que recordar que los empresarios son personas que solo buscan satisfacer su propio interés, y utilizarán el sistema de forma que les beneficie” (Schumpeter, 2013, p.1).

Otro análisis de las conexiones de los empresarios con los distintos políticos en España, ahora y antes, y sobre el tema de las puertas giratorias, lo hace Juste (2017). Argumenta que el índice bursátil Ibex 35 y las empresas que lo forman, es un ente privado financiado por los ciudadanos, los cuales no tienen derecho al disfrute de sus distintos beneficios económicos. Antes de crearse dicho índice bursátil, en España existían diversas empresas estatales, las cuales empezaron a privatizarse durante el gobierno socialista de Felipe González (1982-1996), con Carlos Solchaga como cabeza de tal acción, asegurándose de que en cada empresa se colocaba a los allegados políticos del partido socialista, gente importante como el ex presidente de gobierno Leopoldo Calvo Sotelo, o antiguas familias franquistas, llegando al dato de que, en 1991, 138 de los 486 consejeros de las compañías del Ibex 35 procedían de la administración, un 28%. Más tarde, con Jose Maria Aznar en el gobierno (1996-2004) se produce el auge de las constructoras, que tendrá su importancia posterior. Sin embargo Juste plantea que fue con Jose Luis Rodriguez Zapatero en 2010 donde la conexión políticos-empresarios de Ibex 35 tuvo su momento álgido, con el estallido definitivo de la crisis en España, con la entrada en el gobierno de nuevos ministros cercanos al Ibex, al mismo tiempo que en los consejos de administración de las empresas se producían las contrataciones de antiguos cargos públicos. Todo ello según Juste liderado por el ex presidente del gobierno Felipe Gonzalez, llegando al punto de la completa normalización de las puertas giratorias.

En el anexo 4 se observa el entramado de empresas del índice Ibex 35 y los antiguos políticos que forman parte de ellas. En su mayoría, las principales

empresas financieras y constructoras de nuestro país. Se puede observar cómo alguno de ellos está en varios consejos de administración. Según Juste, estos grupos se consideran importantes por su capacidad de captar grandes recursos y hacer *lobby* político, otro hecho más de la actual conexión entre la política y los altos cargos de las grandes empresas.

Otra forma bastante común entre las multinacionales relacionada con la corrupción es la de tributar en paraísos fiscales. Gracias a la existencia de estos países donde la carga impositiva es muy baja o casi nula, las grandes empresas constituyen sociedades *offshore* en ellos, evitando el pago de impuestos en el lugar donde realizan su actividad. Según el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa (2015), el 100% de las 35 empresas españolas del índice bursátil Ibex 35 tiene presencia en paraísos fiscales, y ninguna de ellas es transparente a la hora de informar sobre el volumen de actividad en tal país, además, en 2015 el 58% de la inversión que llegó a España fue a través de distintos países con beneficios fiscales. Sin embargo, existe un aumento de la demanda en la sociedad para que las empresas informen detalladamente sobre los aspectos económicos de cada país en el que operan, para poder hacer una valoración de su compromiso fiscal con su país de origen. Esto último, con la reforma del Real Decreto 116/2003 del 31 de enero, en el que figuran los países que son considerados paraísos fiscales en España, se dificultó, ya que, firmando una serie de acuerdos con España, dejarían de ser considerado paraíso fiscal, por lo que la lista anterior a ese decreto se redujo.

3. POSTCAPITALISMO Y LA EMPRESA

3.1. El postcapitalismo

Habiendo analizado el neoliberalismo desde un punto teórico y desde un punto práctico en la empresa actual, pasamos a analizar el llamado postcapitalismo. Para ello seguiremos el mismo esquema utilizado en el punto anterior, primero un análisis teórico y posteriormente una aplicación práctica a nivel macroeconómico.

3.1.1. Definición

No existe una definición como tal de lo que es el postcapitalismo. Por ello utilizaremos diversos enfoques planteados por varios autores de lo que debería ser ese modelo que sustituya al neoliberalismo en el mundo. Sin embargo, a pesar de variar de un autor a otro, todos tienen un rasgo en común: la información es el mecanismo posibilitador.

Según plantea Mason (2016), para sustituir al neoliberalismo necesitamos algo tan poderoso y efectivo como él, no simplemente una idea brillante de cómo el mundo podría funcionar, sino un nuevo modelo que pueda dar mejores resultados. Ese nuevo modelo tendrá que estar basado en micro-mecanismos, y funcionar espontáneamente. Cuando el capitalismo no pueda adaptarse al cambio tecnológico entonces el postcapitalismo se volverá necesario. Argumenta Mason que el postcapitalismo será posible gracias a tres impactos tecnológicos ocurridos en los últimos 25 años:

- La información tecnológica ha reducido la necesidad de trabajar, eliminando ciertas diferencias entre lo que es considerado trabajo y lo que es considerado tiempo libre.
- Los bienes de información están corroyendo la habilidad del mercado para fijar precios correctamente. Esto ocurre porque los mercados están basados en la gestión de la escasez, mientras que la información es abundante. La defensa del sistema ante esta situación ha sido crear monopolios a una escala como no lo ha habido en 200 años.
- Estamos viendo un aumento espontáneo de la producción colaborativa: los bienes, los servicios y las organizaciones parece que ya no responden a los dictados del mercado. El mejor ejemplo sería el de Wikipedia, el mayor proveedor de información del mundo, creado por más de 27000 voluntarios, dejando en la bancarrota al negocio de las enciclopedias.

Este nuevo proyecto del postcapitalismo dice Mason, ya no es solo algo de la izquierda ideológica, sino de un movimiento más grande para el que posiblemente se necesiten nuevas etiquetas, existiendo desde el año 2008

diferentes movimientos de oposición al sistema actual, como pueden ser los Indignados en España u Ocupa Wall Street en Estados Unidos.

Albert (2005) añade más rasgos a lo que sería este nuevo modelo económico cuyo nombre sería el de economía participativa. Según él, para superar el capitalismo, hace falta que los activistas en contra de la globalización y a favor de las economías participativas ofrezcan un modelo cuyos valores sean la equidad, solidaridad, diversidad, autogobierno, y equilibrio ecológico y cuyas principales características serían las siguientes:

- Propiedad colectiva en vez de privada.
- Consejos formados por consumidores y lugares de trabajo equilibrados, en vez de organizaciones corporativas.
- Remuneración por el esfuerzo y el sacrificio en vez de por la propiedad, el poder o el *output*.
- Autogobierno participativo en vez de gobierno de clase
- Planes estratégicos de empresa participativos en vez de creados por el mercado

Y, para ello, Albert ve la clave de este nuevo modelo en que los trabajadores y consumidores deben tener igualdad de acceso a la información y las nuevas tecnologías.

3.1.2. Medidas

Al igual que no hay una única definición, tampoco hay unas únicas medidas concretas a nivel macro para alcanzar este nuevo modelo, cada autor u organización propone la que considera más adecuadas para conseguir el bien común.

Oxfam Intermón (2017), presenta su objetivo de lograr lo que considera una economía más humana que responda a necesidades del planeta en su conjunto, tanto de las personas como del medio ambiente. Para ello, considera al gobierno como principal responsable de que los mercados trabajen para el interés general. Para Oxfam Intermón el Producto Interior Bruto simplemente sería un indicador imperfecto de progreso y no deberían basarse todas las políticas del gobierno en él. Las medidas a nivel macro que propone Intermón

para esa economía que piense en las personas son sobre todo en materia presupuestarias, y serían las siguientes:

- Acabar con los ajustes presupuestarios en materia social como es la sanidad o la educación, aumentando la partida presupuestaria destinada a ello hasta alcanzar el 7% del Producto Interior Bruto en educación y el 7,3% en sanidad.
- Incrementar la partida presupuestaria de protección social, la cual se ha reducido durante la crisis y cuyo objetivo son las personas más vulnerables. Crear un sistema de garantía de ingresos mínimos; esta renta básica estaría dirigida a todas aquellas personas que no tienen los ingresos suficientes para llegar a fin de mes o tener un nivel de vida digno.
- Establecer progresivamente el presupuesto de ayuda oficial al desarrollo hasta llegar al 0,4% del Producto Interior Bruto en el año 2020, con un aumento del 0,25% en 2017, y un incremento de 150 millones de euros en ayuda humanitaria para atender principalmente la crisis de los refugiados.

Para Mason (2016), las medidas que propone para llegar a este nuevo modelo pueden englobarse en lo que él llama *Project Zero*. La razón de este nombre es porque su meta será la de alcanzar cero emisiones de carbono a la atmosfera, coste marginal nulo en la producción de maquinaria, productos, y servicios, y la reducción de la jornada laboral a cero horas. Para que ese proyecto sea posible debe basarse en los siguientes principios:

- Entender las limitaciones de la voluntad humana.
- Sostenibilidad ecológica.
- La transición no únicamente económica.
- Atacar el problema desde todos los ángulos.
- Maximizar el poder de la información

Junto a esos principios, los objetivos de este proyecto son los siguientes:

- Reducir las emisiones de carbón para que el calentamiento global en 2050 sea únicamente de 2º centígrados, previniendo una crisis

energética y mitigando el caos causado por los sucesos climáticos.

- Estabilizar el sistema financiero desde ahora hasta 2050, socializándolo para que el envejecimiento de la población, el cambio climático, y la carga de la deuda, no se combinen y exploten destruyendo la economía global.
- Generar altos niveles de prosperidad y riqueza para la mayoría, priorizando la información y las nuevas tecnologías para resolver problemas como la falta de educación o sanidad en el mundo y la dependencia económica.
- Orientar la tecnología a la reducción del trabajo, para promover una rápida transición a una economía automatizada. El trabajo sería voluntario, los servicios públicos gratuitos, y la gestión de la economía sería con recursos y energía, y no con capital y trabajo.

Mason considera que puede que no se logren todos estos objetivos. Sin embargo, lo que concibe como vital es que todo ello se lleve a cabo con la máxima transparencia. Las medidas propuestas por Mason para alcanzar los objetivos de su *Project Zero* son los siguientes:

- *Crear el Wiki-estado*: El estado debe ser el eje central de este proyecto. Para ello la primera medida que debería tomar es la de apagar la máquina de privatización neoliberal. La siguiente medida tomada por el estado debería ser redefinir los mercados en favor de lo sostenible, colaborativo y social. Por último, acabar con el problema de la deuda eliminándola de golpe para permitir a los países progresar.
- *Expandir el trabajo colaborativo*: En esta transición, basada en las redes y colectividad, los negocios colaborativos son la cosa más importante que debemos fomentar. Si reformamos el sistema de impuestos para recompensar la creación de producción colaborativa, y no lucrativa, podemos lograr un gran cambio.
- *Socializar el sistema financiero*: Nacionalizar el banco central. Esto proporcionará los mecanismos para estimular la socialización. Restructurar el sistema bancario en una mezcla de

entidades con tasas máximas de beneficios. Dejar espacio regulado para actividades financieras complejas. El objetivo sería asegurar que el sistema financiero global vuelva a su rol original, asignar el capital de manera eficiente entre los distintos entes.

- Creación de una renta básica universal: Con ello se persigue subvencionar la transición a una semana o jornada laboral más corta. Es vital ya que necesitamos acelerar el progreso tecnológico; además da a las personas la posibilidad de crear bienes colaborativos, como Wikipedia, o hacer de voluntario en diferentes proyectos sin preocuparse del salario laboral.

Otro de los autores que propone como medida la creación de una renta básica universal es Shutt (2010). Para Shutt, esta idea surge del abandono del compromiso de los gobiernos para facilitar puestos de trabajos. El objetivo que busca con esta renta es acabar con la amenaza de la pobreza de ingresos y los problemas sociales y distorsiones del mercado laboral en los adultos. Esta renta en principio reemplazaría todos los beneficios sociales en materia de seguridad social, a excepción de aquellos que afectan a la población infantil. Sin embargo, hay diversas opiniones sobre cuál tendría que ser la cuantía de esta renta y cómo debe ser financiada.

3.2. El postcapitalismo en la empresa

Una vez analizado lo que sería el posible nuevo modelo que sustituya al neoliberalismo, con aspectos más macroeconómicos, pasaremos a centrarnos en lo relativo de ese nuevo modelo a la empresa, y los cambios que deberían producirse en las organizaciones.

3.2.1. Definición

Fijándonos en el apartado anterior, donde perfilamos ese nuevo modelo, la definición y las características de la empresa postcapitalista deben ir acorde a ello. Según Mason (2016), la empresa del futuro debe ser aquella que primordialmente lleve la transparencia por bandera, ya que, al ser una sociedad donde la información y las redes son un punto clave, la comunicación y el intercambio de datos por todos los agentes debe ser vital. Además, esta nueva empresa deberá ser colaborativa, no privativa como hasta ahora.

Automatizada, donde el trabajo sea voluntario, haciendo que el coste marginal de producir algo sea cero. Al mismo tiempo esta nueva empresa deberá ser respetuosa con el medioambiente. Oxfam Intermón (2017) concibe para la empresa lo que llama la economía humana. Debe ser a su vez una empresa humana. Tiene una idea de organización con cambios respecto al modelo actual, factibles más a corto plazo que Mason. Para Oxfam Intermón, en la empresa del futuro no debe haber diferencias de género entre hombres y mujeres, los salarios deben aumentar respecto al nivel actual, a la vez que se reduce la brecha salarial entre los directivos y el trabajador medio, la empresa debe ser socialmente responsable, y respetar los derechos del país en el que opere, incluso mejorando las condiciones de vida de los trabajadores. Otra definición que nos acerca a este nuevo modelo sería usando la visión de la responsabilidad social avanzada. Los principios básicos de esta visión de la responsabilidad se pueden agrupar desde enfoques jurídicos, éticos y económicos. Los principios desde el enfoque jurídico los plantea Greenfield (2005), argumentando que el fin último de las nuevas empresas debe ser servir los intereses del conjunto de la sociedad, distinguiéndose de otro tipo de organizaciones porque contribuyen al bienestar de la sociedad creando riqueza, la cual debe ser distribuida entre quienes contribuyen a generarla. El enfoque ético en la responsabilidad social avanzada lo plantea Freeman (2010) mediante tres principios de ética empresarial:

- Principio de legitimidad corporativa: La creación de riqueza neta para el conjunto de los *stakeholders*.
- Principio de la participación *stakeholder*: Dar voz a los *stakeholders* relevantes.
- Principio de responsabilidad fiduciaria de los administradores y directivos: Todos los administradores y directivos deberán actuar con total transparencia con el total de las partes.

El último enfoque, el económico, Rodríguez Fernández (2016) argumenta que debería atenerse a los siguientes principios:

- Eficiencia y equidad
- Gestión participativa

- Identificación objetiva de las partes interesadas
- Visión contingente
- Responsabilidad de los consejeros
- Obligaciones fiduciarias de directivos
- Gestión participativa

Englobando los tres enfoques en una única definición, tendríamos que la responsabilidad social avanzada, y por tanto la empresa de nuestro nuevo modelo económico, se correspondería con: “la eficiencia y equidad, el éxito de la firma, y su capacidad para garantizar la viabilidad, continuidad, estabilidad e independencia de la coalición empresarial, favoreciendo la competitividad e innovación y respondiendo con razonable sensibilidad a las demandas de los *stakeholders* relevantes en el marco del interés general y a largo plazo de la empresa en su conjunto.” (Rodríguez Fernandez, 2016, p. 4).

3.2.2. Medidas

A continuación haremos una exposición de las medidas que afectan directamente al funcionamiento de la empresa, propuestas por distintos autores u organizaciones.

Oxfam Intermón (2017), además de las medidas vistas anteriormente a nivel macro, también propone medidas relacionadas con la empresa para alcanzar el postcapitalismo o, como lo llaman ellos, una economía humana.

En concreto, son las siguientes:

- Eliminar la brecha salarial entre hombres y mujeres, mediante el establecimiento de medidas por las administraciones que garanticen que hombres y mujeres cobren igual por realizar el mismo trabajo. Con su debida penalización a las distintas empresas que discriminen por temas de genero a la hora de remunerar a los empleados.
- Garantizar el salario digno de todas las personas trabajadoras, mediante el aumento del salario mínimo existente en cada país, además de exigir su cumplimiento.

- Reducir las diferencias salariales entre el salario más alto y el más bajo. Mediante el establecimiento de una normativa, tanto para las administraciones públicas como para los entes privados para que el ratio entre el trabajador que más y el que menos cobra en una empresa sea de 1:10. También mediante la limitación de los complementos salariales a un 15% del salario base, excepto cuando esté probado que ese complemento va ligado a la productividad de la persona trabajadora.
- Reforzar el poder sindical, para ligar la retribución de los trabajadores a su productividad y resultados de las empresas
- Remodelación del sistema tributario para que las empresas tributen en función de su capacidad económica real, con los siguientes cambios: trasladar carga tributaria del trabajo y el consumo al patrimonio y capital; reformar el impuesto de sociedades para acercar el tipo efectivo al tipo nominal; y acabar con los beneficios fiscales de las grandes empresas.
- Aprobar una ley contra la evasión fiscal que incluya las siguientes medidas: conseguir que las empresas paguen lo que les corresponde por sus actividades tanto nacionales como internacionales, crear una lista completa con los paraísos fiscales existentes e imponer sanciones a las empresas que los utilicen y, evitar que las administraciones públicas contraten empresas que participen en paraísos fiscales.

Srnicsek (2015), con la siguiente frase “No son los lunes lo que odias, es tu trabajo”, nos introduce la siguiente medida a implementar para alcanzar el postcapitalismo. Según él, deberíamos acortar la semana de trabajo sin perjuicios en el salario a percibir. Argumenta que con una jornada laboral tan extensa, los trabajadores acaban navegando por internet en vez de realizar sus tareas, reduciendo su productividad, a su vez se ha implementado la filosofía de que está bien visto trabajar muchas horas, siendo esas horas extra en la mayor parte del mundo no remuneradas. Añadiendo un día más al fin de semana obtendríamos los siguientes beneficios según Srnicsek: más tiempo libre para dedicar a nuestras pasiones; la reducción de la jornada laboral

significa menos uso de la energía, reduciendo a su vez las emisiones de gases perjudiciales a la atmosfera; ayudaría a eliminar el estrés y el cansancio producido por las largas horas de trabajo aumentando, la productividad del trabajador; y, es más importante para él la lucha sindical por la consecución de este éxito ganaría bastante fuerza frente al neoliberalismo.

Courtrot (1998) argumenta que el neoliberalismo es una utopía capitalista y que debemos encontrar otro modelo basado en la cooperación generalizada y el socialismo democrático. Para ello propone diversas medidas. La primera sería el reparto de las ganancias de la productividad, de tal forma que no haya tanta diferencia entre lo que gana un directivo de media y un trabajador medio en una empresa; para ello se deben reducir los recortes en beneficios sociales. Otra medida, que propone Courtrot coincidente con una propuesta de Srnicek, es la reducción de la jornada laboral, lo cual permitirá crear más puestos de trabajo para cubrir esas horas perdidas. Por último, propone acabar con el proceso de privatización de las empresas y acabar con la flexibilidad laboral y el abaratamiento del despido, llevando la empresa a un enfoque más de servicio público.

La responsabilidad social avanzada, como forma de alcanzar ese nuevo modelo de empresa en el postcapitalismo, plantea las siguientes medidas: a) respecto a la responsabilidad de los administradores y directivos (Rodriguez Fernandez 2016), la creación de valor a largo plazo y de modo sostenible para los dueños y los *stakeholders* sin que influya negativamente al capital medioambiental, físico, financiero e intelectual de la empresa; b) respecto a las obligaciones fiduciarias de administradores y gerentes: tener en cuenta y gestionar prudentemente las demandas de los diferentes partícipes, según las contribuciones realizadas y los riesgos asumidos. Las distintas medidas que afectan a todos los *stakeholders* de la empresa son las siguientes:

- Desarrollar productos con menos impacto en el medio ambiente.
- Mejorar la capacidad de influencia en la elaboración de regulaciones.
- Instalación de nuevas fábricas más eficientes.
- Minimizar los impactos sociales negativos por el cierre de una planta de producción.

CONCLUSIONES

Como hemos podido observar a lo largo de este trabajo, en la gran mayoría de países del mundo, el capitalismo supo imponerse frente al resto de modelos económicos existentes, bien aceptado por los propios países sin impedimentos, o bien impuesto a cambio de liquidez en países con grandes problemas de deudas.

Respecto al primer objetivo a lograr con el siguiente trabajo, a la vista de los datos obtenidos de los distintos organismos, hemos podido comprobar que el neoliberalismo persigue el bienestar de unos pocos, y crea gran desigualdad económica. En el caso concreto de las empresas, el neoliberalismo ha hecho que se normalicen hoy en día las bajas retribuciones al trabajador medio, las altas jornadas laborales y la poca duración de los contratos. En definitiva, ha hecho que la precariedad laboral y la corrupción empresarial se vean como algo normal, mientras que los grandes directivos cobran retribuciones para nada ajustadas a su productividad.

Respecto del segundo objetivo propuesto, se desprende que las propuestas y concepciones que tienen los diversos autores para definir un nuevo modelo económico, no son erróneas. El neoliberalismo está dando síntomas de debilidad, nuevos grupos anti-austeridad están surgiendo y es el momento del cambio económico. La consecución de un modelo económico humano, que ponga a las personas y a la mejora de su calidad de vida por encima de cualquier empresa u ente no animado, es vital. Es también importante buscar un nuevo modelo de empresa, que reduzca la desigualdad entre trabajadores medios y grandes directivos, y donde la corrupción sea castigada. El camino es largo y costoso, incluso algunas de las medidas propuestas por diversos autores puede que nunca puedan llevarse a la práctica. Sin embargo con la rapidez que evoluciona la tecnología, lo interconectados que están unos países con otros a través de la red de internet, y el hecho de que la economía colaborativa cobre cada vez más importancia, hacen que haya indicios para afirmar que la empresa del futuro será postcapitalista.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aglietta, M. y Rebérioux, A. (2005): *Corporate Governance Adrift: A Critique of Shareholder Value*. Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham.

Albert, M. (2005): *Parecon, life after capitalism*. Editorial Akal, Madrid.

Chutel, L. (2016): “South African CEOs earn over 500 times more than the average worker”. *Quartz*. Disponible en <https://qz.com/841172/the-bloomberg-ranking-of-ceo-salaries-shows-that-south-african-executives-earn-the-most-relative-to-the-average-income/> [Consulta 23/4/2017].

Comisión Nacional del Mercado de Valores (2013): “Informe anual de Remuneraciones de los Consejeros de las compañías del IBEX 35”. Disponible en <https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Informes/RemuneracionesIBEX2013.pdf> [Consulta 14/6/2017].

Comisiones Obreras (2013): “Informe sobre la evolución de las empresas del Ibex 35”. Disponible en <http://www.ccoo.es/cms/g/public/o/4/o25072.pdf> [Consulta 15/6/2017].

Comisiones Obreras (2014): “Informe sobre la evolución de las empresas del Ibex 35”. Disponible en <http://www.ccoo.es/cms/g/public/o/7/o25476.pdf> [Consulta 15/6/2017].

Comisiones Obreras (2015): “Informe sobre la evolución de las empresas del Ibex 35”. Disponible en <http://www.ccoo.es/cms/g/public/o/2/o61064.pdf> [Consulta 15/6/2017].

Comisiones Obreras (2017): “Informe sobre la evolución de las empresas del Ibex 35”. Disponible en <http://www.ccoo.es/cms/g/public/o/3/o214689.pdf> [Consulta 15/6/2017].

Coutrot, T. (1998): *L'entreprise néo-libérale, nouvelle utopie capitaliste?*, Editorial La Decouverte.

Delgado, C. (2017): “Vargas, consejero delegado de AENA, el ejecutivo con el sueldo más modesto del Ibex”. *El País*, 23/02, Madrid. Disponible en

http://economia.elpais.com/economia/2017/02/22/actualidad/1487756337_356511.html [Consulta 18/4/2017].

Dumenil, G. (2014): *La crisis del neoliberalismo*, Editorial Lengua de Trapo, Madrid.

EFE (2015): “El 54 % de las empresas españolas ve en las conexiones políticas la única vía para los negocios”, *ElDiario.es*, 09/12, Madrid. Disponible en http://www.eldiario.es/politica/empresas-espanolas-conexiones-politicas-negocios_0_460904441.html [consulta 13/04/17].

Escalante, F. (2016): *Historia mínima del neoliberalismo*, Editorial Turner, Madrid.

Escudier, J.C. (2016): “El bienestar de los ‘directibex’”. *Público*, 13/04, Madrid. Disponible en <http://blogs.publico.es/escudier/2017/04/13/el-bienestar-de-los-directibex/> [Consulta 20/4/2017].

Fernández, D. (2016): “Los jefes de los grupos del Ibex ganan 96 veces más que sus empleados”. *El País*, 08/05 (Madrid). Disponible en http://economia.elpais.com/economia/2016/05/06/actualidad/1462524527_174980.html [Consulta 19/04/2017].

Fernández, D. (2017): “Las pensiones de consejeros y exconsejeros del Ibex suman 739 millones”. *El País*, 05/03 (Madrid). Disponible en http://economia.elpais.com/economia/2017/03/03/actualidad/1488543294_666933.html [Consulta 18/4/2017].

Francisco Santos, L.A. (2017): “Responsabilidad social en un contexto de globalización de los mercados: estudio comparado de la articulación de políticas públicas en el sector farmacéutico de Brasil y España”, Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

Freeman, R.E, (2010): *Stakeholder theory: The state of the art*, Editorial Cambridge University Press, Cambridge.

Garzón, A. (2010): “El neoliberalismo, características y efectos”. ATTAC (Madrid). Disponible en <http://www.attac.es/2010/07/01/el-neoliberalismo-caracteristicas-y-efectos/> [Consulta 12/11/2016].

Greenfield, K. (2005): *The failure of corporate law*. Editorial University of Chicago Press, Chicago.

Harvey, D. (2007): *Breve historia del neoliberalismo*, Editorial Akal, Madrid.

Juste, R. (2017): *Ibex 35, una historia herética del poder en España*, Editorial Capitán Swing, Madrid.

Kotz, D. (2008): “The Financial and Economic Crisis of 2008: A Systemic Crisis of Neoliberal Capitalism”. University of Massachusetts, Boston.

Lawler III, E. (2012): “Outrageous Executive Compensation: Corporate Boards, Not the Market, Are to Blame”. *Forbes*, 09/10, Nueva York. Disponible en <https://www.forbes.com/sites/edwardlawler/2012/10/09/outrageous-executive-compensation-corporate-boards-not-the-market-are-to-blame/#136bd933b4a2> [Consulta 20/05/2017].

Mason, P. (2016): *PostCapitalismo, una guía hacia el futuro*, Editorial Paidós Ibérica, Barcelona.

McDonough, T. (2016): “Comparative economic thought”, material docente de la asignatura, curso académico 2015/2016, National University of Ireland Galway, Galway.

Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa (2015): “La responsabilidad social corporativa en las memorias anuales de las empresas del Ibex 35”, Informe. Madrid. Disponible en http://observatoriosc.org/Informe_memoriasRSC_ibex_2014_completo_def.pdf Consulta [14/06/2017].

Oxfam Intermón (2017): “Una economía para el 99%: España, un crecimiento económico que deja fuera a las personas vulnerables”. Estudio, Barcelona.

Disponible en <https://oxfamintermon.s3.amazonaws.com/sites/default/files/documentos/files/Informe-Una-economia-para-99-oxfam-intermon.pdf> [Consulta 25/5/2017]

Piketty, T. (2014): *El capital del siglo XXI*, Editorial Fondo de Cultura Económica de España, Madrid.

Rodríguez Fernández, J.M (2003): *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*, Editorial Akal, Madrid.

Rodríguez Fernández, J.M (2016): “Responsabilidad social y gobierno de la empresa”, material docente de la asignatura, curso académico 2016/2017, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Valladolid. Valladolid.

Schumpeter (acrónimo) (2013): “Business people have become too influential, cronies and capitol”, *The Economist*, 10/08, Londres. Disponible en <http://www.economist.com/news/business/21583242-businesspeople-have-become-too-influential-government-cronies-and-capitols> [consulta 13/04/17].

Shutt, H. (2010): *Beyond the profits system*, Editorial Zed Books, Londres.

Srnicek, A. (2015) *Inventing the Future: Postcapitalism and a World without Work*. Editorial Verso, Nueva York.

Toussaint, E. (2010): *Una mirada al retrovisor, el neoliberalismo desde sus orígenes hasta la actualidad*, Editorial Icaria, Barcelona.

Unión General de Trabajadores (2009): “Cultura, políticas, y prácticas de responsabilidad social de las empresas del Ibex 35”. Disponible en <http://www.observatorio-rse.org.es/Publicaciones/Estudio%202009%20Cultura,%20Pol%C3%ADticas%20y%20Pr%C3%A1cticas%20de%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20empresas%20del%20IBEX35.pdf> [Consulta 20/6/2017].

Unión General de Trabajadores (2010): “Cultura, políticas, y prácticas de responsabilidad social de las empresas del Ibex 35”. Disponible en <http://www.observatorio-rse.org.es/Publicaciones/Estudio%202010%20Cultura,%20Pol%C3%ADticas%20y%20Pr%C3%A1cticas%20de%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20empresas%20del%20IBEX35.pdf> [Consulta 20/6/2017].

Unión General de Trabajadores (2011): “Cultura, políticas, y prácticas de responsabilidad social de las empresas del Ibex 35”. Disponible en <http://www.observatorio-rse.org.es/Publicaciones/Estudio%202011%20Cultura,%20Pol%C3%ADticas%20y%20Pr%C3%A1cticas%20de%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20empresas%20del%20IBEX35.pdf> [Consulta 20/6/2017].

Unión General de Trabajadores (2012): “Cultura, políticas, y prácticas de responsabilidad social de las empresas del Ibex 35”. Disponible en <http://www.observatorio-rse.org.es/Publicaciones/Estudio%202012%20Cultura,%20Pol%C3%ADticas%20y%20Pr%C3%A1cticas%20de%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20empresas%20del%20IBEX35.pdf> [Consulta 20/6/2017].

Unión General de Trabajadores (2013): “Cultura, políticas, y prácticas de responsabilidad social de las empresas del Ibex 35”. Disponible en <http://www.observatorio-rse.org.es/Publicaciones/Estudio%202013%20Cultura,%20Pol%C3%ADticas%20y%20Pr%C3%A1cticas%20de%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20empresas%20del%20IBEX35.pdf> [Consulta 20/6/2017].

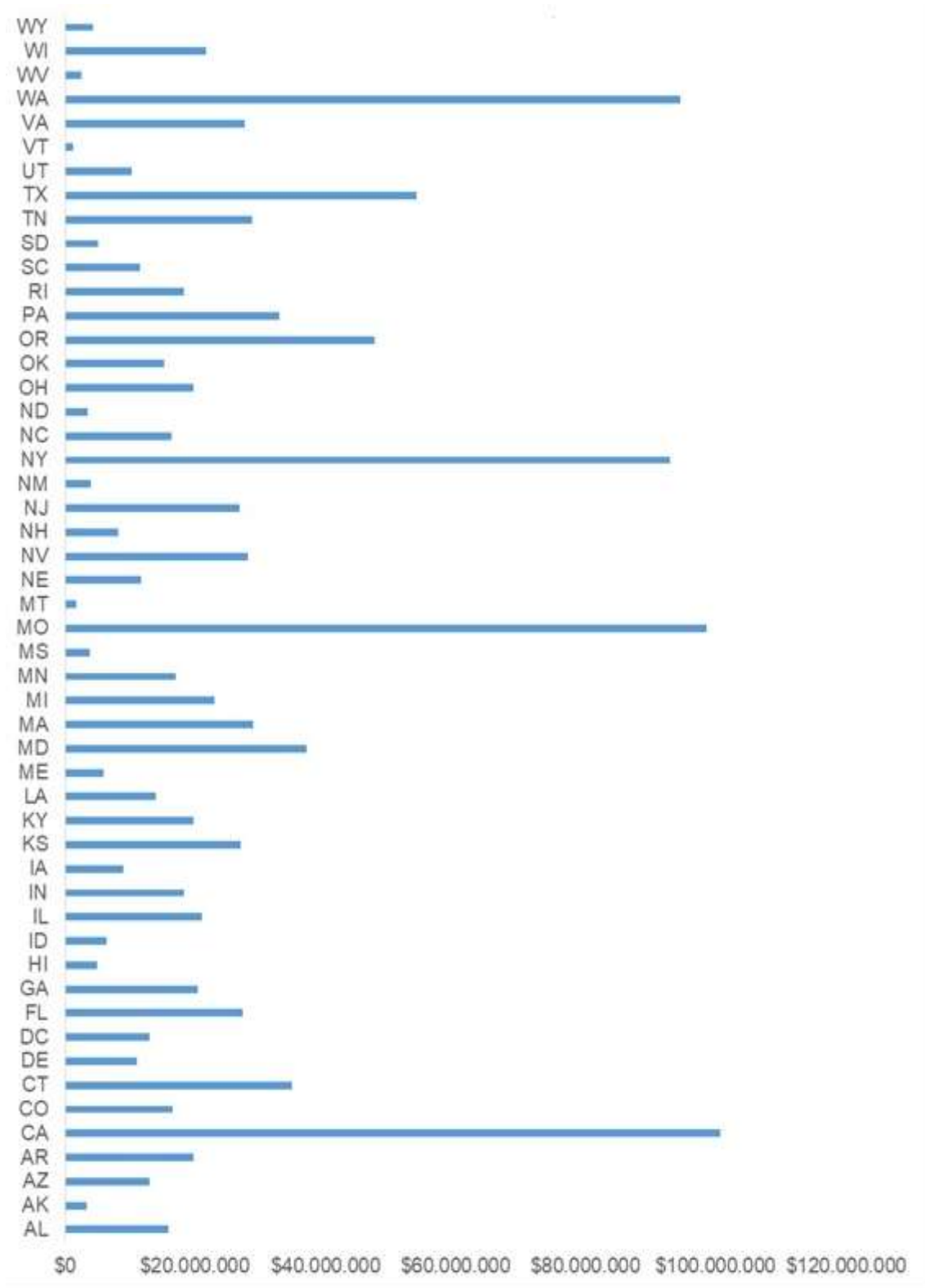
Unión General de Trabajadores (2014): “Cultura, políticas, y prácticas de responsabilidad social de las empresas del Ibex 35”. Disponible en <http://www.observatorio-rse.org.es/Publicaciones/Estudio%202014%20Cultura,%20Pol%C3%ADticas%20y%20Pr%C3%A1cticas%20de%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20empresas%20del%20IBEX%2035.pdf> [Consulta 20/6/2017].

Vélez, A. (2017): “El Ibex tiene 758 directivos con contrato blindado y solo dos compañías piden permiso a sus accionistas”, *EIDiario.es*, 09/04, Madrid. Disponible en http://www.eldiario.es/economia/lbex-directivos-blindado-companias-accionistas_0_630637581.html [Consulta 18/4/2017].

Vélez, A. (2017): “Las pensiones de los actuales consejeros del Ibex se disparan un 18% y suman 382 millones”, *EIDiario.es* 24/03, Madrid. Disponible en http://www.eldiario.es/economia/pensiones-consejeros-lbex-disparan-millones_0_625738217.html [Consulta 18/4/2017].

ANEXOS

Anexo 1: Retribución anual del directivo mejor pagado en cada estado de Estados Unidos en el año 2016

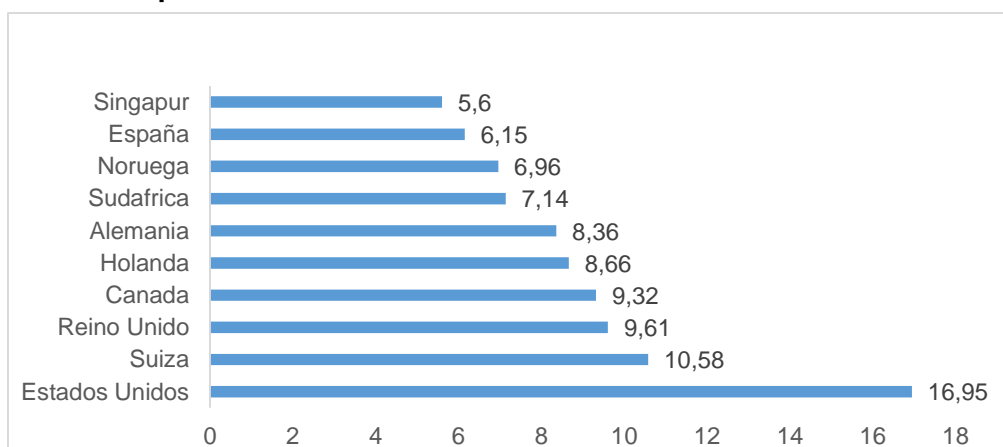


Fuente: Elaboración propia con datos de AFL-CIO (2016)

Nota: las abreviaturas corresponden con los siguientes estados

AL: Alabama **AK:** Alaska **AZ:** Arizona **AR:** Arkansas **CA:** California **CO:** Colorado **CT:** Connecticut
DE: Delaware **DC:** Distrito de Columbia **FL:** Florida **GA:** Georgia **IA:** Iowa **MD:** Maryland **MO:** Misuri
HI: Hawái **KS:** Kansas **MA:** Massachusetts **MT:** Montana **ID:** Idaho **KY:** Kentucky **MI:** Michigan
NE: Nebraska **IL:** Illinois **LA:** Luisiana **MN:** Minnesota **NV:** Nevada **IN:** Indiana **ME:** Maine **MS:** Mississippi
NH: New Hampshire **NJ:** New Jersey **NM:** New México **NY:** New York **NC:** North Carolina **OH:** Ohio
OK: Oklahoma **OR:** Oregón **PA:** Pensilvania **RI:** Rhode Island **SC:** South Carolina **SD:** South Dakota
TN: Tennessee **TX:** Texas **UT:** Utah **VT:** Vermont **VA:** Virginia **WA:** Washington **WV:** West Virginia
WI: Wisconsin **WY:** Wyoming

Anexo 2: Retribución media del máximo ejecutivo en millones de dólares en diferentes países



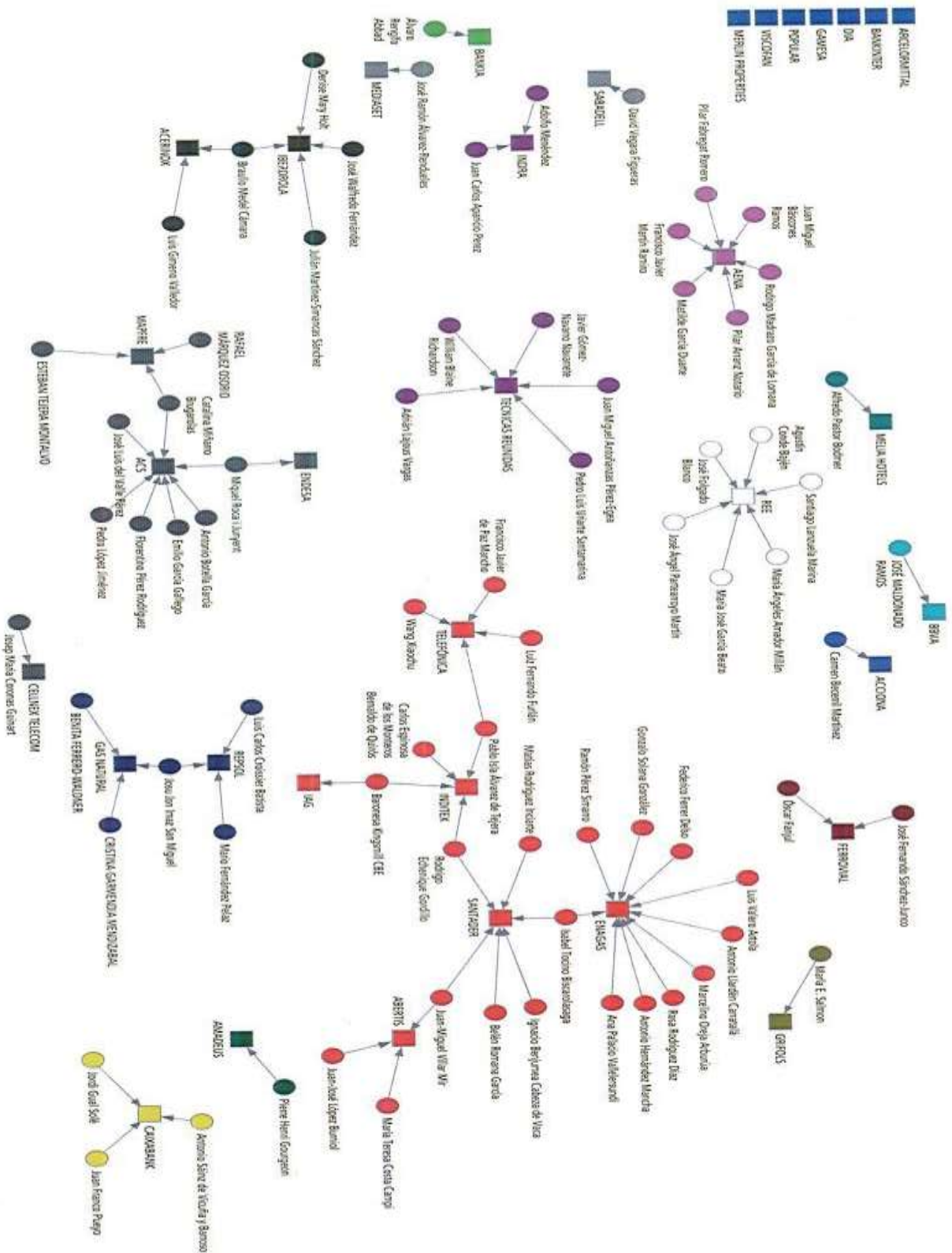
Fuente: Elaboración propia con datos de Quartz (2016, p.2)

Anexo 3: Mayores pensiones de directivos del índice bursátil Ibex 35 en el año 2016

Consejero	Empresa	Edad	Cargo	Pensión
Francisco González	BBVA	73	Presidente	79,774
César Alierta	Telefónica	71	Expresidente	54,221
Matías Rguez. Inciarte	Santander	69	Vicepresidente	48,23
Ana Botín	Santander	56	Presidenta	43,156
Florentino Pérez	ACS	70	Presidente	39,673
Ángel Ron	Popular	54	Expresidente	23
Francisco Gómez	Popular	52	ExCEO	20,34
Jaime Guardiola	Sabadell	60	CEO	18,503
Carlos Torres Vila	BBVA	51	CEO	16,051
J. M ^a Arias Mosquera	Popular	63	Vicepresidente	15,678
José Antonio Álvarez	Santander	57	CEO	15,107
Rodrigo Echenique	Santander	69	Vicepresidente	14,294
José Bogas	Endesa	61	CEO	9,809
Roberto Higuera	Popular	71	Vicepresidente	9,119
José Luis del Valle	ACS	66	Secretario	8,879

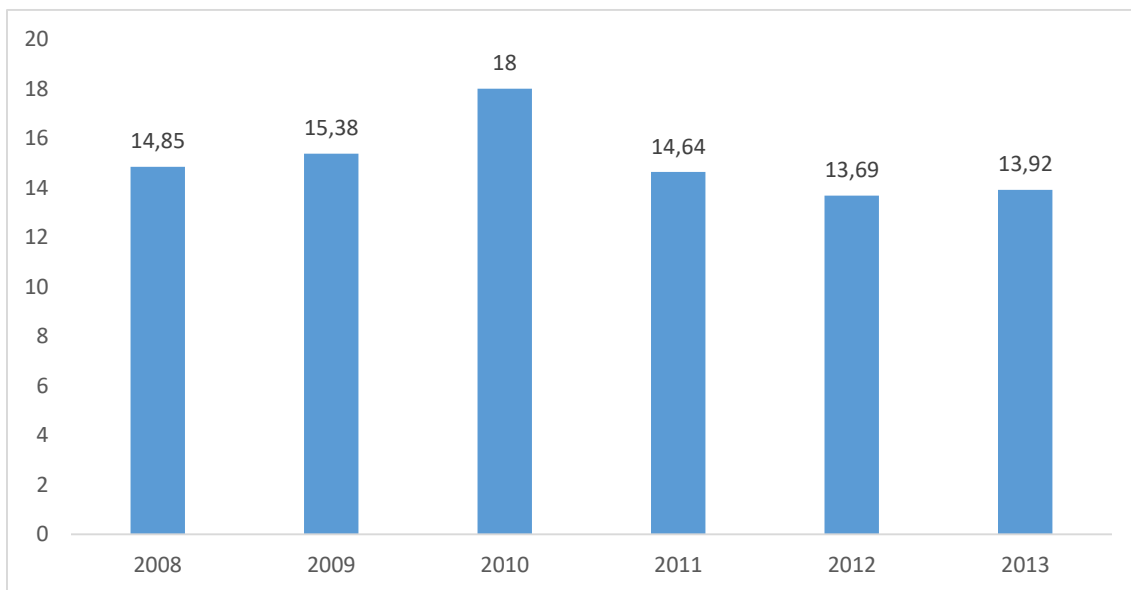
Fuente: ELDiario.es (2017, p.2)

Anexo 4: Políticos en el índice Ibx 35 y conexiones entre ellos en el año 2016



Fuente: Juste (2017, p.156)

Anexo 5: Ratio de retribución alta dirección-trabajador medio en las empresas índice Ibex 35 en el periodo 2008-2013



Fuente: Elaboración propia con datos de Unión General de Trabajadores (2009, p.66; 2010, p. 62; 2011, p. 63; 2012, p. 72; 2013, p.77; 2014, p.90)