

## **FINANCIARIZACIÓN: NUEVAS SENDAS HACIA LAS GANANCIAS, NUEVOS DESAFÍOS PARA LOS SINDICATOS**

Peter Rossman  
Director de Comunicaciones  
Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación, la Agricultura y Afines (UITA))

Gerard Greenfield  
Coordinador Regional para Asia y el Pacífico,  
Alimentos y Bebidas en Empresas Transnacionales,  
Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación, la Agricultura y Afines (UITA)

### **LOS PUESTOS DE TRABAJO SE CONVIERTEN EN DESECHABLES, LOS EMPLEADORES VAN DESAPARECIENDO**

*En el “ciclo de producción” de Eurazeo, luego de que se han investigado y seleccionado cuidadosamente las opciones para invertir, se cumplen tres etapas”:*

- *se estructura la inversión y adquisición;*
- *se procede a la inversión y se crea el valor en la entidad adquirida;*
- *se elimina la inversión*

“Goals/Strategy” de Eurazeo, el mayor fondo francés de acciones privadas<sup>1</sup>

Una de las características más destacadas del último cuarto de siglo ha sido la progresiva desvinculación de la relación que había entre salarios y productividad. La productividad continúa aumentando pero los salarios ya no lo hacen al ritmo de las ganancias y la productividad. En los países capitalistas más adelantados, durante el largo período de crecimiento que tuvo lugar luego de la Segunda Guerra Mundial, el nexo entre los salarios, la productividad y las ganancias era la base de la negociación colectiva. El progresivo desgaste y desaparición de ese vínculo, el resurgimiento de considerable pobreza en los países capitalistas adelantados y la persistencia del aumento del desempleo han generado considerables discusiones, a menudo dentro del marco del debate sobre la globalización. No obstante, para comprender los fundamentales cambios de poder que están sometiendo a los trabajadores a continuas reestructuraciones y constante inestabilidad en el empleo, debemos abordar la cuestión de la *financiarización*.

En términos generales, con *financiarización* sindicatos alude tanto a la mayor importancia del capital financiero por oposición al capital real en lo concerniente a determinar el ritmo y el rendimiento que se espera obtener de las inversiones como y a la mayor supeditación de dicha inversión a las demandas de los

mercados financieros mundiales. Regidas por esos imperativos financieros, las firmas del sector de manufactura y servicios se han convertido esencialmente en “paquetes de bienes que se utilizan o a los que se reorienta en función de los índices de rendimiento a corto plazo que se pueden obtener.”<sup>2</sup> Los inversores de los sectores manufactureros y no financieros ahora reclaman índices de rendimiento iguales a los que pueden obtenerse en los mercados financieros y bursátiles, índices que eran impensables hace una década. El jefe del Deutsche Bank ha declarado que los inversores deben tomar como meta eventual un índice de rendimiento del 20 por ciento sobre las inversiones.

Estos nuevos imperativos financieros refuerzan una transformación institucional e ideológica de la gestión corporativa, transformación que, a su vez, refuerza dichos imperativos. Durante las últimas dos décadas se produjo “un cambio fundamental de los incentivos que orientan las decisiones de los altos ejecutivos, pasando de vincular la remuneración gerencial a largo plazo con el éxito a largo plazo de la empresa a vincular esa remuneración con los movimientos de los precios de las acciones a corto plazo.”<sup>3</sup> Esto comprende salarios extraordinariamente altos para los ejecutivos, vinculados con “dar prioridad al ‘valor del accionista’ junto con aumentar los inversores institucionales y alinear los intereses de los gerentes con los de los accionistas a través de la utilización de opciones de compra de acciones.”<sup>4</sup> Como resultado de la suma del efecto de esos cambios, se acortaron drásticamente los horizontes de planeamiento de las corporaciones y se incorporaron estrategias de gestión para realzar ‘el valor del accionista’, al tiempo que se socavó el verdadero rendimiento económico. Tales estrategias incluyen reestructuración y reducción de costos para reducir puestos de trabajo y eliminar capacidad productiva a fin de generar liquidez para la recompra de acciones, a fin de hacer subir el precio de las mismas. Un ejemplo de esto está dado por la reestructuración y los despidos masivos que se hicieron entre 1995 y 2001 en los Estados Unidos, coincidiendo con la compra por parte de empresas no financieras de US\$870.000 millones de sus propias acciones.

Por supuesto, las empresas siempre han procurado obtener el máximo posible de ganancias. Lo nuevo es el giro hacia la búsqueda de ganancias a través de la eliminación de la capacidad productiva y del empleo. Los elaboradores transnacionales de alimentos, por ejemplo, ahora invierten una proporción considerablemente menor de sus ganancias en expandir la capacidad productiva. Los mercados financieros actuales recompensan directamente a las empresas que reducen sus nóminas de empleados mediante cierres, reestructuraciones y subcontrataciones. Esto refleja la manera en que la financiarización ha impulsado a la dirección de empresas no financieras a “actuar más como actores del mercado financiero.”<sup>5</sup>

A medida que las empresas manufactureras se van convirtiendo más en actores financieros, los *verdaderos* actores financieros, como los fondos de acciones privadas, los fondos de inversión especulativa y los fondos de inversión inmobiliaria (FII, denominados REIT en inglés) se han convertido en importantes propietarios a corto plazo de empresas de bienes y servicios, reestructurando y deshaciéndose de esas empresas como activos líquidos, sea cual fuere su productividad y rentabilidad. Durante la década pasada, los fondos de acciones privadas movilizaron billones de dólares para adquirir empresas en prácticamente todos los sectores de la industria y los servicios, lo que llevó a *The Economist* a declarar: "Hoy en día, la industria de acciones privadas ha pasado del margen al

centro de la acción capitalista.”<sup>6</sup>

En prácticamente todos los sectores, los trabajadores se enfrentan con la amenaza de rápidos cambios de propietarios y de la imposición de planes de reestructuración y metas a corto plazo, que se basan en una lógica de mercado financiero donde no se da ningún valor a la producción real, la productividad o los puestos de trabajo.

Nada más que durante las primeras ocho semanas de 2006, los fondos de inversión especulativa y los fondos de acciones privadas hicieron más de 4.000 tratos que implicaban adquirir o deshacerse de US\$473.000 millones en bienes. Entre los “bienes” que cambiaron de mano había operativos de bienes y servicios donde trabajaban centenares de miles de trabajadores. Esto incluye, por ejemplo, a los 3.000 trabajadores empleados en la División Europea de Bebidas de Cadbury Schweppes, la empresa de golosinas más grande del mundo. En febrero de 2006, haciendo algo ya habitual en la industria de alimentos y bebidas, Cadbury Schweppes vendió su División Europea de Bebidas a dos fondos de acciones privadas, Blackstone Group International y Lion Capital LLP por US\$2.200 millones. Como resultado, los lugares de trabajo de 3.000 trabajadores se transformaron instantáneamente en otro activo financiero de la cartera de Blackstone, que asciende a US\$45.000 millones (y que en noviembre de 2004 controlaba los lugares de trabajo de 300.000 trabajadores). Esto –sumado a los ejemplos de despidos y cierres que se discuten más adelante- ilustra la visceral repercusión de la financiarización en el empleo.

En todos los sectores donde la UITA tiene miembros –alimentos, bebidas, hotelería y suministro de comidas, agricultura y tabaco- hemos visto financiarizarse empresas y entrar intempestivamente nuevos tipos de capital inversionista, especialmente fondos de acciones privadas y fondos de inversión inmobiliaria (FII). En la discusión siguiente sobre la financiarización y su repercusión en los trabajadores y en los sindicatos de los sectores que cubre la UITA nos ocupamos específicamente de ejemplos tomados del sector de alimentos, bebidas y suministro de comidas.

## **FINANCIARIZACIÓN DEL SECTOR ALIMENTARIO**

Ante el declive de las ventas y la disminución de las ganancias, los trabajadores y sus sindicatos tradicionalmente hubieran entablado una lucha contra los recortes salariales y los despidos. En el entorno financiarizado actual, la destrucción de los puestos de trabajo se da paralelamente a un aumento de las ventas y niveles récord de ganancias. Por ejemplo, el 22 de febrero de 2006, Heineken anunció que las ganancias del segundo semestre habían registrado un aumento del 56 por ciento con respecto al año anterior pero, al mismo tiempo anunciaba que se eliminarían 1.000 puestos de trabajo en el curso de los próximos 12 meses. Dos días después, la empresa cervecera internacional Inbev anunció un 15,3 por ciento de aumento de sus ingresos de €3.300 millones y sus planes de eliminar 360 puestos de trabajo. La motivación es clara: el aumento de las ganancias se traduce rápidamente en el pago de mayores dividendos a los accionistas (incluyendo a los altos directivos, que también poseen acciones) y los planes para hacer mayores reestructuraciones, que implican despidos y cierres, alimentan un mercado financiero que prospera gracias a las riquezas que saca de las

inversiones productivas.

Esta lógica es precisamente la que sigue el “Modelo Nestlé”, modelo que expandió Peter Brabeck-Letmathe, su Presidente y principal ejecutivo. El 23 de febrero de 2006, Nestlé anunció un 21 por ciento de aumento de sus ganancias netas y un pago de dividendos de 12,5 por ciento, junto con la asignación de CHF1.000 millones para una nueva ronda de recompra de acciones, que se sumaba a la recompra de acciones de CHF3.000 millones lanzada tan sólo tres meses antes. Al mismo tiempo, los trabajadores de Nestlé de todo el mundo tuvieron que hacer frente a menor seguridad en el empleo y a pérdidas de puestos de trabajo debido a subcontratación, precarización, transferencias de producción y cierres de establecimientos fabriles.<sup>7</sup> El modelo de Nestlé se ajusta perfectamente al comentario que: “En aras de aumentar el ‘valor de accionista’, durante las dos últimas décadas se produjo un acentuado cambio en la orientación estratégica de los altos directivos empresariales en lo referente a la asignación de los recursos de las empresas y de las ganancias, pasando de ‘retener e invertir’ hacia ‘achicar y distribuir’”<sup>8</sup>

Contrariamente a lo que hizo Nestlé, la gran empresa alimentaria transnacional Danone reconoce y negocia con sindicatos en todos los niveles, inclusive en el nivel internacional, donde la UITA ha negociado una serie de acuerdos con la empresa. No obstante, las decisiones de la ejecutiva se conducen siguiendo la misma lógica de este entorno recientemente financiarizado. La “liquidez” generada mediante una amplia reestructuración y cierres de establecimiento, que significó considerables pérdidas de puestos de trabajo, se destinó en 2005 a una recompra de acciones por valor de €558 millones, con lo que el precio de las acciones subió todavía más. El anuncio de ganancias/dividendos récord para el año pasado coincidió con la asignación de otros €600 - €800 millones para recompras de acciones en 2006.

El 30 de enero de 2006, otra gran empresa alimentaria transnacional, Kraft Foods, anunció simultáneamente un aumento del 23 por ciento de los ingresos del cuarto trimestre (“batiendo las expectativas de Wall Street”) y la eliminación de 8.000 puestos de trabajo (8 por ciento de su fuerza laboral mundial) durante los próximos dos años. Si bien no está claro qué establecimientos se cerrarán, lo que sí está claro es que esas plantas se cerrarán, sea cual fuere su viabilidad, rentabilidad o rendimiento. El mensaje a los trabajadores de Kraft es que, a medida que se redefine cuál es el principal negocio de la empresa, el compromiso -inclusive de las líneas ya estables de productos- quedará supeditado a los imperativos de los mercados financieros. Apenas tres días antes de que Kraft anunciara que estaba racionalizando su “cartera”, se vendieron 10 plantas de Canadá a dos firmas estadounidenses de acciones privadas, Sun Capital Partners y EG Capital Group. Éstas crearon una nueva empresa, CanGro Foods, para la gestión de esos operativos como nuevos “productos financieros” de su cartera de bienes.

Esta financiarización de las grandes empresas alimentarias transnacionales como Nestlé, Danone y Kraft implica cambiar continuamente las definiciones del principal negocio, definiciones que justifican nuevas reducciones de las inversiones productivas y el empleo, incluyendo desembarazarse de partes importantes de sus operativos (tanto de bienes como de servicios) en un proceso sin fin de centrifugación de su cartera de inversiones.

Un ejemplo de este destructivo proceso es el cierre de la planta de golosinas Leaf de Turku, Finlandia, en mayo de 2005. Cuando en 1999 la empresa finlandesa Huhtamaki se transformó en una empresa mundial especializada en empaquetado, vendió Leaf a la empresa holandesa de golosinas y panadería CSM, la cual en marzo de 2005 vendió Leaf a dos fondos de acciones privadas, Nordic Capital y CVC Capital Partners. Poco después de esta adquisición se anunció que se cerraría la planta Leaf de Turku y se despediría a 460 trabajadores, una medida que fue todo un choque tanto para el sindicato como para la opinión pública. Ese país está acostumbrado a la transformación industrial, habiendo visto levantarse y caer sectores enteros (por ejemplo, el de los textiles). Lo que resultaba nuevo y chocante era que se cerrara una planta con altos niveles de productividad y rentabilidad. “Nadie podía imaginarse”, dijo el delegado principal de la planta, “que podrían cerrar una unidad tan grande y rentable”. Al anuncio de cierre le siguió una amenaza de recortar los salarios en un 50 por ciento, lo que motivó que los afiliados sindicales hicieran un paro de actividades. La patronal se vio obligada a dar marcha atrás en lo relativo a la reducción de los salarios pero los argumentos sindicales con respecto al cierre, en el sentido de que la planta era rentable y viable, eran, en última instancia, irrelevantes en una decisión tomada por los nuevos propietarios de Leaf en función de imperativos financieros.

Desde 1990, Nordic Capital, un fondo de inversiones relativamente pequeño, de €1.500 millones ha adquirido acciones de 21 empresas, que van desde biotecnología, televisión paga y productos farmacéuticos hasta muebles y tres empresas alimentarias, incluyendo Leaf. Durante ese mismo período, “desinvertió” en 25 empresas. El criterio inversionista de Nordic Capital define la “ambición” de la empresa “de ser dueña activa entre tres y siete años y luego hacer efectivas las ganancias de capital para sus inversores”. Este ciclo de tres a siete años entre la adquisición y la venta constituye el horizonte de inversión a largo plazo de la industria de acciones privadas, ambición que luego se impone agresivamente a la industria de elaboración y procesado de alimentos. El fondo de acciones privadas, mucho mayor, implicado en la adquisición de Leaf y en la liquidación de su rentable planta de Turku, CVC Capital Partners (“especializado en grandes compras de empresas con fondos tomados en préstamo”) ha movilizó US\$18.000 millones desde 1981 en adquirir y vender 220 empresas. Su cartera actual está compuesta por 38 empresas, entre las cuales hay siete empresas de alimentos y una empresa de suministro de comidas.

### **CAPITAL “IMPACIENTE”: SE GENERALIZA LA INSEGURIDAD**

“...La mayor parte de las finanzas de las CNF [corporaciones no financieras] ahora se entrega en los plazos más cortos. Las CNF deben devolver más de la mitad de la liquidez que necesitan para mantener las inversiones e innovaciones a largo plazo, y luego, competir con todos los demás agentes, extranjeros y nacionales, para recuperarla. *Esto quiere decir que es un capital impaciente en su forma más extrema.* Las CNF se ven obligadas a recortar sus inversiones o innovaciones o enfrentarse a un creciente endeudamiento. Además, eso hace que aumente la presión para que se reduzcan los costos y se mantengan relaciones laborales de baja calidad, donde se retrasan los aumentos de salario y el empleo, con lo que

se limita el crecimiento de la demanda agregada.”<sup>9</sup>

A medida que el capital “impaciente” va penetrando en sectores como los de alimentos y bebidas, hoteles y suministro de comidas, produce una aceleración del proceso de despidos, la precarización y la subcontratación. Además, agrega mayor volatilidad a un destructivo cóctel a que desestabiliza profundamente a los trabajadores y sus sindicatos. Ya no negociamos con hoteleros o fabricantes de alimentos que hacen una apuesta a largo plazo por sus empresas, como solía ser tradicionalmente, sino con coaliciones de inversores que cambian y cuya única referencia es un mercado financiero mundial con una serie de reglas completamente distintas. Una de las principales consecuencias de esto es que los sindicatos que procuran efectuar tratos debido a los cambios de condiciones, negociar las repercusiones de la reestructuración u oponerse a los cierres de empresa están frente a nuevos detentadores financieros del poder a quienes no les interesan argumentos como mejoras de la producción o los servicios, mayor capacidad productiva, nuevas líneas de productos, viabilidad de mercados a largo plazo, necesidades de los consumidores, etc. Todas las inversiones se consideran parte de una cartera de activos financieros, no lugares de trabajo.

Este fenómeno es notorio en la industria hotelera, donde las grandes propiedades hoteleras fueron adquiridas rápidamente por fondos de inversión inmobiliaria (FII). En los Estados Unidos, donde surgieron los FII, los sindicatos se encontraron en conflicto con un multimillonario FII hotelero que no tenía un verdadero interés en hacer funcionar hoteles. En Japón, el mercado de los FII creció a US\$14.000 millones en apenas cuatro años y se ha predicho que en la región asiática en conjunto, los nuevos mercados de FII crecerán alrededor de US\$140.000 millones durante los próximos diez años.

Al igual que los fondos de acciones privadas, los FII buscan conseguir el máximo de renta financiera (principalmente con rentas infladas) y, en realidad, *están legalmente obligados* a dar a sus inversores índices de rendimiento que los imposibilitan orgánicamente para operar y mantener hoteles como lugares viables de empleo. El rápido crecimiento de los FII en todo el mundo (denominados REIT en Estados Unidos, PIF en el Reino Unido y SIIC en Francia) agrava la inestabilidad del empleo que ya caracteriza ese sector y, en consecuencia, se suma a los desafíos que enfrentan los sindicatos de trabajadores de hotelería.

Un caso típico de la repercusión de largo alcance de la financiarización en los sindicatos es el de las luchas libradas en la empresa transnacional de suministro de comidas Gate Gourmet, donde la adquisición de la misma por parte de la firma de acciones privadas Texas Pacific Group provocó un choque directo entre la dirección y los trabajadores y sus sindicatos.

Gate Gourmet, la división de suministro de comidas de SwissAir, fue comprada por el Texas Pacific Group luego de la bancarrota de la aerolínea en 2002; ese mismo año, el Texas Pacific Group, junto con Bain Capital y Goldman Sachs Capital Partners, adquirió la cadena mundial de comida rápida Burger King. El principal ejecutivo de Gate Gourmet de entonces acogió la venta con estas palabras: “A través de una combinación de adquisiciones estratégicas y de crecimiento orgánico, Gate Gourmet gozará de un éxito continuo.”

En el momento en que el Texas Pacific Group adquirió Gate Gourmet, esta empresa tenía más de 25.000 trabajadores en 29 países y 140 cocinas para los

vuelos. Para 2005, las cifras habían descendido a 22.000 trabajadores y a 109 cocinas para los vuelos. El sendero hacia el “crecimiento orgánico” de Gate Gourmet se inició con un asalto meticulosamente planeado contra los sindicatos, que comenzó con la conocidísima lucha librada en el aeropuerto de Heathrow, Reino Unido, la empresa eludió el problema tomando centenares de trabajadores contratados dentro del marco de un programa de reestructuración consistente en despidos masivos y una drástica degradación de las condiciones de empleo. La ofensiva contra los puestos de trabajo y los sindicatos pasó luego al aeropuerto alemán de Dusseldorf donde (en el momento de preparar este artículo, a finales de febrero de 2006) los miembros del NGG, sindicato afiliado a la UITA, estaban en huelga desde el 7 de octubre de 2005 debido a la negativa de la empresa a negociar salarios y medidas compensatorias por las condiciones de trabajo cada vez más arduas.

La empresa, en un deliberado acto de desacato al marco de negociación colectiva de Alemania, ha venido reclamando concesiones en materia de horas de trabajo, vacaciones y remuneración por turnos, a pesar de que estas cuestiones se negocian en el nivel sectorial. La sede central de Gate Gourmet anuló unilateralmente un compromiso que se negoció entre el sindicato y la dirección local de la empresa a comienzos de diciembre de 2005, no dejando más alternativa a los trabajadores que continuar con la huelga. Ahora hay nuevas indicaciones de que la ofensiva contra los sindicatos está tomando como blanco otros establecimientos europeos de Gate Gourmet.

Una parte crucial del desafío que enfrentan los sindicatos de trabajadores del sector de alimentación es que los fondos de acciones privadas y los fondos de inversión inmobiliaria, que poseen y controlan los lugares de trabajo donde están empleados sus miembros, no se consideran a sí mismos empleadores. En muchos sistemas de jurisprudencia no se los define como empleadores y no tienen las obligaciones legales de los empleadores. Cuando los sindicatos los confrontan por los despidos o cierres de empresas, deniegan convincentemente su responsabilidad. Gate Gourmet declara a viva voz que las decisiones gerenciales que originaron las confrontaciones de Heathrow y Düsseldorf no tienen nada que ver con Texas Pacific Group, al tiempo que reconoce su “obligación fiduciaria” hacia la compañía inversora. Por su parte, Texas Pacific Group, rechaza enfáticamente toda responsabilidad sobre las relaciones laborales dentro de Gate Gourmet o cualquier otra empresa de su cartera (consistente en empresas que cuentan en conjunto con un cuarto de millón de trabajadores). Como supo el sindicato NGG en el aeropuerto de Düsseldorf, los trabajadores están intentando negociar con un empleador disfrazado de entidad financiera, exento de las limitaciones, leyes y obligaciones que solían obligar a los empleadores a operar dentro de los sistemas negociados de relaciones laborales establecidos a lo largo de muchos años de lucha.

El pase mágico con el que sindicatos completa la desaparición del empleador es que esas nuevas entidades financieras (fondos de acciones privadas, fondos de inversión, fondos de capital de riesgo, fondos de inversiones especulativas, fondos de inversión inmobiliaria, etc.) no figuran en los datos o publicaciones de los organismos de la ONU sobre crecimiento, inversiones y empleo.

Ni siquiera los programas que se especializan en ámbitos como el de las inversiones mundiales, empresas transnacionales y empleo han tomado

plenamente en cuenta el papel de los fondos de acciones privadas, ni cuantitativa ni cualitativamente. *Sin embargo, hasta la quinta parte de los trabajadores del sector no público del Reino Unido, por ejemplo, ahora trabajan para empresas que están bajo control de fondos de acciones privadas.*<sup>10</sup> Esos poderosos intereses financieros simplemente no figuran en publicaciones de la UNCTAD como el *Statistical Handbook*, ni en su *Informe sobre el desarrollo* o su *Informe sobre las inversiones mundiales*.<sup>11</sup> En el *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2005*, de la UNCTAD, donde se trata la cuestión de las “nuevas formas de interdependencia mundial”, no se reconoce la repercusión mundial de financiarización. Su análisis se basa en la presunción de que: “La política monetaria demasiado restrictiva puede hacer que los inversores prefieran invertir en activos financieros en lugar de ampliar la capacidad productiva.”<sup>12</sup> En esto no se toma en cuenta la realidad – ilustrada en los ejemplos precedentes y que experimentan directamente nuestros afiliados sindicales-, que las preferencias de los inversores y las decisiones de alejarse de la capacidad productiva son impulsados por los imperativos de los mercados financieros y por el poder que ejercen las nuevas formas de capital financiero.

Si se reconocieran esos fondos de acciones privadas como empresas transnacionales (ETN) (dado su amplio control mundial sobre las empresas de bienes y servicios) y se los incluyera en la lista de la UNCTAD de las principales 100 ETN, desplazarían fácilmente a las 10 principales corporaciones actuales.<sup>13</sup> General Electric, ubicada en el primer puesto de la lista de la UNCTAD, controla menos activos extranjeros y emplea a menos personas en el extranjero que Blackstone, Carlyle Group o Texas Pacific Group. En la nueva lista de la UNCTAD de las 50 principales ETN (lista que figura por primera vez en su *Informe sobre las inversiones mundiales, 2004*), solamente se examinan las ETN en términos de sector de servicio financiero estrictamente definido y los datos del empleo se limitan a ese sector.<sup>14</sup> Este descuido del papel de los fondos de inversión como empleadores también se hace notorio en la serie de la OIT *Informe sobre el empleo mundial*. En dicho informe correspondiente a 2004-2005 se examina la repercusión de la movilidad del capital sobre la productividad de la fuerza laboral y la relación entre la estabilidad en el empleo y la productividad pero no se toman en cuenta los imperativos financieros que impulsan esa flexibilidad ni la creciente imposibilidad de alcanzar una estabilidad en el empleo en un mundo financiarizado.<sup>15</sup> En otros programas y publicaciones de la OIT solamente se hace explícita referencia a los fondos de acciones privadas y al capital de riesgo con relación al financiamiento de la creación de empleos.<sup>16</sup>

El “empleador que va desapareciendo”, como fenómeno político-legal e institucional que emerge de la financiarización, a su vez plantea serias cuestiones en cuanto al fundamento sobre el cual se desarrolla la política social en organizaciones como la OIT.

## **DE VUELTA A LO BÁSICO: REAFIRMAR EL PAPEL DE LA OIT**

¿En qué situación quedan entonces los trabajadores cuyos empleadores van desapareciendo pero que siguen (por el momento) trabajando en Gate Gourmet, Kraft o Leaf? ¿Deberían procurar entablar un “diálogo social” con CVC Capital Partners? ¿Intentar lograr un acuerdo marco mundial con Texas Pacific Group? ¿Organizar un foro donde los sindicatos de la hotelería se intercambien “buenas

prácticas” con los fondos de inversión inmobiliaria (FII)? Lo absurdo de estas sugerencias indican lo real y complejo que son los desafíos que enfrentan los sindicatos al tener que habérselas con esas nuevas formas de poder.

Tradicionalmente, los sindicatos utilizan la fuerza que les da su unión para negociar poder a través de la negociación colectiva, un proceso que implica negociaciones directas con un empleador. A medida que los empleadores se van haciendo menos tangibles y que la relación de dependencia se hace más y más nebulosa, aumenta su poder de generar destrucción social e inseguridad. En esta situación, los sindicatos deben organizarse y movilizarse de nuevas formas a fin de conseguir que el empleador se haga visible y aplique la relación de negociación, para que se pueda volver a negociar el poder.

La UITA reconoce la urgente necesidad de concebir estrategias de organización y negociación para defender a sus miembros en este entorno tan radicalmente cambiado. Ésa es una de las tareas esenciales del movimiento sindical. También reconocemos claramente la necesidad de remodelar el entorno financiarizado donde ahora tienen lugar la organización y la negociación.

No obstante, los cambios radicales no necesariamente convierten en obsoletas las herramientas existentes. Por ejemplo, sugeriríamos que, en un mundo financiarizado, el papel normativo de la OIT adquiere más y no menos relevancia. Se debe oponer firme resistencia a los esfuerzos por diluir el papel de la OIT en la formulación y promoción activa de las normas universales que se transponen a las legislaciones nacionales. La OIT debe desempeñar hoy un papel proactivo para conseguir que se creen o revitalicen en el nivel nacional mecanismos en virtud de los cuales los empleadores deban asumir sus responsabilidades y rendir cuentas. Es urgente y prioritario que se formulen nuevas definiciones de la “relación de dependencia” que reflejen los cambios fundamentales originados por la financiarización, y que su aplicación sea obligatoria.

Una tarea política de más amplio alcance consiste en restablecer el vínculo entre salarios, productividad y ganancias que la financiarización ha roto. Para ello es necesario rechazar las afirmaciones sobre gobiernos nacionales impotentes o sobre la disminución de la importancia de las reglamentaciones nacionales. La financiarización no es un proceso espontáneo o anónimo derivado del cambio tecnológico ni de los flujos mundiales de información. Es un proyecto político que implica la intervención activa de gobierno nacionales. Durante los últimos veinticinco años, la “desreglamentación” implicó que los gobiernos nacionales introdujeron una amplia gama de nuevos mecanismos y disposiciones legales para proteger los intereses de los inversores y de los accionistas. Todo eso se debe dismantelar y se deben instaurar nuevos mecanismos y disposiciones legales en el nivel nacional para que el capital inversionista quede supeditado a las exigencias democráticas establecidas en las normas internacionales sobre derechos humanos. Este proyecto más amplio de renovación política democrática también es una de las tareas fundamentales de la UITA y del movimiento sindical internacional en general.

## NOTAS

---

<sup>1</sup> Véase el sitio de Eurazeo: [http://www.eurazeo.com/uk/01\\_qui/objectif-strategie.php](http://www.eurazeo.com/uk/01_qui/objectif-strategie.php)

<sup>2</sup> Neil Fligstein y Linda Markowitz, "Financial Reorganization of American Corporations in the 1980s," en W. J. Wilson (ed), *Sociology and the Public Agenda*. Newbury Park: Sage, 1990, pág.187.

<sup>3</sup> James Crotty, "The Neoliberal Paradox: The Impact of Destructive Product Market Competition and 'Modern' Financial Markets on Nonfinancial Corporation Performance in the Neoliberal Era," en Gerald Epstein (ed) *Financialization and the World Economy*. Northampton, MA: Edward Elgar, 2005.

<sup>4</sup> Ozgur Orhanggazi, "Financialization and capital accumulation in the non-financial corporate sector: A theoretical and empirical investigation", (de próxima aparición), pág.7.

<sup>5</sup> Engelbert Stockhammer, "Financialization and the Slowdown of Accumulation," *Cambridge Journal of Economics*, 28, 2004, pág.719-741.

<sup>6</sup> "The new kings of capitalism", *The Economist*, 25 de noviembre de 2004.

<sup>7</sup> Documentado en el sitio web de la UITA *Nestlé Watch* .

<sup>8</sup> William Lazonick y Mary O'Sullivan, "Maximizing Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance," *Economy and Society*, Vol. 29 No. 1, 2000, pág.13-35.

<sup>9</sup> Original emphasis. James Crotty, *The Neoliberal Paradox: The Impact of Destructive Product Market Competition and Impatient Finance on Nonfinancial Corporations in the Neoliberal Era*, Political Economy Research Institute Research Brief, julio de 2003, pág.6.

<sup>10</sup> "Private equity under government scrutiny", *London Stock Exchange*, 20 de febrero de 2006; discurso del Presidente de la British Venture Capital Association, APG for Private Equity and Venture Capital, 1 de noviembre de 2004.

<sup>11</sup> Si bien el *World Investment Report 2004* incluye datos sobre transacciones de dos FII con sede en los Estados Unidos sobre fusiones y compras transfronterizas con valores de más de US\$1.000 millones, no proporciona un análisis crítico de la importancia de los FII ni de los fondos de acciones privadas para corrientes de IED.

<sup>12</sup> UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2005: Nuevas características de la interdependencia mundial*. Ginebra: Naciones Unidas, 2005, pág. 29.

<sup>13</sup> UNCTAD, Anexo cuadro A.I.9. Las mayores 100 ETN no financieras, clasificadas por activos extranjeros, 2003. *Informe sobre las inversiones mundiales, 2005*. Ginebra: Naciones Unidas, 2005.

<sup>14</sup> UNCTAD, Anexo cuadro A.I.12. Las mayores 50 ETN financieras clasificadas por el total de activos, 2003. *World Investment Report 2005*. Ginebra: Naciones Unidas, 2005.

<sup>15</sup> *Informe mundial sobre el empleo, 2004-05: Empleo, productividad y lucha contra la pobreza*. Ginebra: OIT, 2005.

<sup>16</sup> Por ejemplo, uno de los pocos estudios detallados sobre acciones es un informe de Ebony Consulting International (Pty) Ltd, *Private Equity and Capitalisation of SMMEs in South Africa: Quo Vadis?* Social Finance Programme & InFocus Programme on Boosting Employment through Small Enterprise Development Working paper No. 34, Employment Sector, Organización Internacional del Trabajo. Ginebra.