



Gráfico: The Economist

CORTOPLACISMO FINANCIERO:

repercusiones sobre la población trabajadora y medidas de defensa

Los trabajadores y trabajadoras de la alimentación y sus sindicatos enfrentan la incesante presión de una reestructuración permanente impulsada por imperativos financieros a corto plazo. A los sindicatos les resulta difícil establecer una defensa efectiva ante el ciclo interminable de ofensivas contra el empleo y las condiciones laborales. El entorno en el que la población trabajadora organiza, negocia y lucha ha cambiado de manera radical, desvirtuando muchas de las premisas que, tradicionalmente, han guiado la negociación colectiva.

Durante el prolongado período de auge de la posguerra que se extendió durante la década de 1970, las empresas que impulsaban el sector de alimentos procesados construyeron sus posiciones de dominio en base a la inversión paciente y sin prisa. El crecimiento se financiaba mediante la reinversión de ganancias o mediante la emisión de nuevas participaciones (acciones). Las empresas propiciaron el incremento de los activos físicos y del personal y su éxito en conseguirlo se reflejó en su participación de mercado, su calificación crediticia y el precio de sus acciones. La rentabilidad era modesta pero confiable y constante; incluso en una recesión, los consumidores necesitaban alimentos en su mesa. La tenencia de acciones en las compañías más grandes era un proyecto a largo plazo;

la presencia de deuda en el balance era considerada un síntoma de debilidad financiera. Se decía que la industria alimentaria, como la banca, era “aburrida”. Los trabajadores y trabajadoras se prepararon ante los despidos en caso de recesión, los sindicatos se consolidaron y fortalecieron sus logros cuando el ciclo económico cambió.

Actualmente, los movimientos a corto plazo en los precios de las acciones en lugar de la inversión paciente dictan la estrategia empresarial, ya que las empresas compiten en los mercados financieros para ofrecer mayores tasas de rentabilidad (y compensación a los ejecutivos). Cuando la reducción de la nómina indicaba antes un futuro incierto y se reflejaba en una disminución del precio de las acciones, ahora las compañías anuncian recortes masivos de empleos, precisamente con el fin de atraer inversores, sin tomar en consideración el impacto operativo. La reducción de activos a través de cierres y ventas, en lugar de invertir en plantas, equipamiento e innovación, es ahora una ruta estándar para aumentar la rentabilidad. Para las grandes empresas, el mercado accionario se ha convertido en una fuente de *eliminación de inversiones*, ya que las empresas compiten en la recompra de sus propias acciones para aumentar las ganancias por acción, desviando el flujo de efectivo de la inversión productiva. Las fusiones y adquisiciones en gran escala están impulsadas más por la ingeniería financiera que por una lógica industrial. Las empresas que invierten en activos y las personas son penalizadas en los mercados, al impulsarse la tercerización de la producción, del empleo e incluso la investigación, el desarrollo y la comercialización. Con la investigación y la innovación de empresas externas en gran medida, las grandes compañías buscan empresas incipientes, con frecuencia financiando su adquisición mediante fondos de cobertura internos.

Los trabajadores y trabajadoras de la alimentación se esfuerzan por comprender por qué su empleador desvía miles de millones de efectivo para financiar la recompra de acciones cuando su compañía está perdiendo participación comercial y se esfuerza por sacar el máximo provecho del equipamiento obsoleto; o por qué un informe financiero exitoso viene acompañado de un anuncio de decenas de miles de despidos; o por qué las marcas exitosas se venden a fondos de inversión en lugar de recibir apoyo mediante la inversión. Están lidiando con el impacto de la *financiarización* y uno de sus impulsores clave, el *cortoplacismo financiero*.

Las fusiones y adquisiciones... son la ruta más rápida y directa para obtener ganancias en contraste con la inversión “paciente” en un futuro a largo plazo de una empresa.

Gráfico: WSJ



La UITA identificó los componentes clave y las fuerzas impulsoras que definen la financiarización en un documento de 2006 publicado por la OIT, **Financiarización: Nuevas sendas hacia las ganancias, nuevos desafíos para los sindicatos**. La financiarización surgió en la década de 1970, causada por una presión a la baja sobre las ganancias y la aparición de nuevos fondos móviles de capital, registrados con frecuencia en cuentas no reguladas de paraísos fiscales. Su constante aceleración, trae aparejado un aumento masivo en los activos financieros mundiales relacionados con la producción industrial y de servicios. Relativamente poco de esto, alrededor del 15%, se utiliza en inversiones productivas y no financieras; el resto es simplemente reciclado dentro del aparatoso sector financiero. Las finanzas, los seguros y los bienes raíces se llevan una creciente proporción de las ganancias y cada vez con mayor frecuencia establecen la tasa de rendimiento para todos los inversores. El incremento del volumen y el peso relativo de las finanzas amplifica e intensifica la volatilidad del ciclo económico, haciendo que las crisis sean más severas y limitando la recuperación. Las empresas no financieras (servicios y fabricación) administran cada vez más sus activos reales como una canasta desechable de activos puramente financieros, que pueden ser barajados, reorganizados y vendidos en la búsqueda de beneficios a corto plazo. Los activos físicos, como plantas, equipos y fuerza laboral, en un tiempo considerados como una fuente de fortaleza, ahora son tratados como pasivos. Las fusiones y adquisiciones, frecuentemente financiadas mediante gran cantidad de deuda, son la ruta más rápida y directa para obtener ganancias en contraste con la inversión “paciente” en un futuro a largo plazo de una empresa. La fabricación cede el paso ante la búsqueda de flujos de ingresos generados por la propiedad intelectual, así como de rentas por titularidad de nombres comerciales, patentes y marcas registradas.

El capitalismo impulsado por las finanzas corta el vínculo entre salarios y productividad; los trabajadores y trabajadoras de muchas partes del mundo han visto sus salarios estancarse durante décadas y, en muchos países, la proporción de los salarios en el ingreso nacional se encuentra en su punto más bajo desde la Gran Depresión. Si bien los salarios se estancan y la tercerización diluye la relación laboral que ha sido la base de la negociación colectiva, la población trabajadora está integrada cada vez más en circuitos financieros internacionales. La deuda del consumidor, de vivienda y estudiantil hace que quienes trabajan sean aún más vulnerables al tiempo que proporciona al sector financiero nuevas fuentes de enriquecimiento.

Este es el “macro” mundo del capitalismo global llevado a la financiarización, cuya dinámica difiere fundamentalmente de las décadas de la posguerra en que la negociación colectiva (al menos en el mundo desarrollado) obtenía mejoras salariales de los incrementos de productividad y estos logros financiaron el estado de bienestar. Pero es en el lugar de trabajo donde la población trabajadora experimenta directamente el impacto del cortoplacismo financiero. A continuación, analizamos el impacto del cortoplacismo financiero en tres de las principales compañías del sector alimentario.



3G Capital/Kraft Heinz y las adquisiciones apalancadas

Las compras apalancadas, que dependen de niveles extremos de ingeniería financiera para generar ganancias a corto plazo, son una expresión concentrada de las fuerzas desatadas por la financiarización. La compra apalancada clásica utiliza cantidades sustanciales de deuda (apalancamiento) para comprar todas las acciones públicas de una empresa y “gestionarla de forma privada”. Luego, los nuevos propietarios sacan el efectivo y se deshacen de la inversión devolviendo la empresa lo más rápido posible a los mercados públicos. La dependencia en la deuda minimiza el capital aportado por el fondo de capital privado; la mayor parte del riesgo financiero corre por cuenta de los inversores del fondo. El fondo obtiene un buen rendimiento del capital si la operación logra devolver a la empresa al mercado público a un precio mayor que el costo de gestionarla en forma privada. En el intervalo entre la compra de las acciones y el retorno de la empresa al mercado de valores, los fondos de inversión cobran grandes comisiones de gestión y se pagan a sí mismos dividendos especiales. Sin embargo, el costo real de la operación lo pagan los trabajadores y trabajadoras, porque la deuda utilizada para financiar la adquisición, junto con los dividendos especiales, va directamente al balance de la empresa adquirida. En una compra apalancada, las empresas pagan el costo de su propia adquisición y tienen que saquear agresivamente el flujo de efectivo para hacerse cargo de los intereses y otros pagos.

En 2013, el fondo de capital privado con sede en Brasil, 3G Capital se asoció con Berkshire Hathaway de Warren Buffett para gestionar de manera privada a Heinz, en una compra financiada en base a un fuerte endeudamiento. Heinz había estado aumentando de manera constante sus dividendos anuales e incluso trimestrales desde la debacle financiera de 2008, al tiempo que celebraba regularmente el incremento de ganancias con nuevos despidos y más subcontratación.

La compra intensificó la presión sobre la fuerza laboral. Los nuevos propietarios eliminaron costos para financiar los intereses de la deuda despidiendo a miles de trabajadores y trabajadoras y cerrando instalaciones antes de que la empresa volviera a cotizar en bolsa, fusionándose con Kraft en 2015. Para financiar la fusión y generar mayores ganancias y beneficios para los accionistas, Kraft Heinz despidió a 3000 trabajadores y cerró más plantas.

En papel, la operación fue exitosa. El margen operativo de la compañía, una métrica clave de rentabilidad, creció de 14,39% en el año fiscal 2015 a 25,82% en el año fiscal 2017. Otras compañías de alimentos y bienes de consumo tomaron nota de esto y se apresuraron a demostrar a los inversores que podían lograr márgenes comparables.

Pero los límites del modelo, pedir prestado, adquirir, eliminar costos y pedir prestado de nuevo para financiar una nueva adquisición y renovar el ciclo de saqueo, se han hecho evidentes incluso para los analistas financieros que no hace mucho celebraban los márgenes extraordinarios de la empresa. El impulso de la compañía por obtener ganancias financieras a corto plazo ha sofocado las perspectivas de crecimiento a largo plazo. A comienzos de 2019, 3G/Kraft Heinz amortizó 15.400 millones de dólares en buena voluntad, una ficción contable que infló el valor de sus marcas, en un reconocimiento de que las marcas no han obtenido buenos resultados y el negocio está en problemas. Tras la amortización y un reticente recorte de dividendos, las acciones de Kraft Heinz cayeron un 28%. El modelo 3G, al menos por el momento, ha perdido su atractivo financiero.

Financiarización de Nestlé

Nestlé, compañía alimentaria más grande del mundo, lanzó su primera recompra de acciones entre 2005 y 2006. En 2009, la compañía gastó USD 9.460 millones en la recompra de sus propias acciones al tiempo que aumentaba el pago de dividendos (el porcentaje de dividendos respecto a las ganancias) al 51%. Las recompensas financieras a inversores y altos directivos estuvieron acompañadas por una reestructuración masiva como parte de un cambio fundamental en estrategia empresarial. Los flujos financieros internos de la empresa (en particular las regalías devengadas por la entidad separada propietaria de las marcas Nestlé y el fondo de cobertura de cambio interno de Nestlé) recibieron prioridad sobre los ingresos por ventas. Se introdujo el programa GLOBE para reducir costos y aumentar los niveles de subcontratación y precarización.

A fin de impulsar más aún los beneficios disociando activos para generar regalías de bajo nivel impositivo, Nestlé creó en 2016 la empresa conjunta de helados Froneri, con el fondo de capital privado PAI Partners. En lugar de invertir para innovar en un mercado saturado, Froneri lanzó una campaña de reducción de costos dirigida al personal de fábricas, al de ventas y a las oficinas en toda Europa.

Los inversores, sin embargo, todavía no han sido apaciguados. Third Point, el fondo de cobertura inversor estadounidense está presionando a Nestlé para que venda y reorganice más divisiones y recompre más acciones para aumentar los beneficios.

Mondelēz, endeudamiento y recompra de acciones

La división de Kraft/Mondelēz en 2012 se comercializó como una medida que crearía dividendos en Kraft y crecimiento en Mondelēz. Kraft prometió duplicar el pago de dividendos, mientras que Mondelēz, que asumió que la deuda acumulada por la compulsiva adquisición de Kraft, se convertiría en una “potencia mundial de snacks”. Con el propósito de pagar la deuda, Mondelēz redujo drásticamente los costos pero también asumió una nueva deuda para financiar la recompra de acciones y los dividendos. El enfoque en recompras y dividendos desvió el flujo de efectivo de la inversión en nóminas, gastos de capital e innovación. De 2015 a 2017, el gasto de capital (inversión en plantas, propiedades y equipamiento) se redujo del 5,11% de las ventas netas en el año fiscal 2015 al 3,92%, mientras que se aumentaban continuamente los dividendos.



El cortoplacismo financiero aplicado entre 2015 y 2017 significó que 16000 personas ya no trabajan para Mondelēz.

Dirk Van de Put fue nombrado PDE de Mondelēz en noviembre de 2017 en un contexto de creciente escepticismo sobre la estrategia empresarial de reducción estricta de costos y un crecimiento decepcionante. Anunció una nueva estrategia empresarial que prioriza el crecimiento de las ventas sobre la reducción de costos. El impacto en la destrucción de empleo en Mondelēz aún no queda claro; la pérdida de empleos continúa, aunque a un ritmo más lento. El camino hacia el crecimiento global se encuentra obstaculizado por el endeudamiento y un legado de reducción de costos y subcontratación a expensas de las inversiones necesarias.

Medidas de defensa

Si bien el fuerte impacto del cortoplacismo financiero en los trabajadores y trabajadoras de la alimentación y sus sindicatos es evidente, luchan por encontrar una respuesta adecuada. La financiarización debilitó el vínculo entre ganancias, productividad y salarios, un vínculo que los sindicatos han luchado por establecer durante más de un siglo, pero la solidaridad continúa siendo una herramienta poderosa.

Actuando juntos, los sindicatos pueden adoptar acciones coordinadas para aumentar los costos y limitar los perjuicios del cortoplacismo financiero. Al organizarse para combatir contra las clausuras de plantas y los despidos y aumentar los costos para la empresa, pueden reducir la presión y ganar espacio vital para organizar la oposición además de mitigar los daños.

Por ejemplo, recientemente, en 2018, con el apoyo de la UITA, el sindicato de los trabajadores de la alimentación de Alemania (NGG) organizó solidaridad y resistencia para los planes de reestructuración de Nestlé, lo que llevó a un acuerdo de reestructura integral. La solidaridad internacional con las huelgas organizadas por FNV en los Países Bajos en 2018 venció los esfuerzos de Jacobs Douwe Egberts (JDE), de capital privado, para imponer un sistema salarial discriminatorio de dos niveles.

Las fusiones y adquisiciones en gran escala están impulsadas más por la ingeniería financiera que por una lógica industrial.



Tal como expresamos en la **Guía de los trabajadores sobre las operaciones de adquisición del Capital Riesgo** de 2007, los sindicatos pueden enfrentar el impacto de los imperativos financieros a corto plazo organizándose para fortalecer los “acuerdos de negociación a nivel de sector y de compañía a fin de reducir las disparidades en los convenios colectivos y consolidar el poder de negociación”. Mediante el proceso de negociación colectiva, los sindicatos también pueden confrontar “las disposiciones financieras que dictan las nuevas estrategias empresariales [cortoplacista] y negociar su impacto sobre el empleo y las condiciones laborales”.

La sindicalización internacional continúa siendo un pilar fundamental de la resistencia para garantizar el respeto de los derechos sindicales básicos. Los acuerdos de la UITA con las transnacionales de la alimentación sobre derechos sindicales y reconocimiento han sido un instrumento indispensable para garantizar los derechos de nuestros miembros a organizarse, movilizarse y negociar. Estos acuerdos, así como los más recientes con Unilever y Danone sobre limitación y reversión del empleo informal, también han ayudado a resistir la presión de la precarización provocada con un objetivo financiero, transformando los trabajos precarios en empleos permanentes, aumentando la afiliación sindical y el poder de negociación. La División de Procesamiento de Alimentos de la UITA puede aprovechar sobre estas bases y las redes sindicales de solidaridad existentes dentro de muchas compañías transnacionales de procesamiento de alimentos.

Ahora que el modelo 3G ha perdido brillo y las compras de capital privado han generado una nueva ola de bancarrotas, los sindicatos pueden construir alianzas tácticas con asesores de inversiones y fideicomisarios de fondos de pensiones para ayudar a alejar a los inversores de su adicción a la gratificación financiera instantánea.

La prisa por cumplir con los criterios ESG – Factores Ambientales, Sociales y de Gobernanza – se puede reconfigurar para movilizarse en pro de la inversión a largo plazo como una métrica clave de sustentabilidad. Existe un terreno fructífero para construir alianzas más amplias con ONG con inquietudes relacionadas.

Movilización política

Los mercados no son el estado natural de las cosas promovido en la mayoría de los libros de texto de economía, sino construcciones políticas. Las corporaciones y sus grupos de presión entienden esto y se han organizado cuidadosamente para crear un entorno regulatorio y fiscal que favorezca la ganancia financiera a corto plazo sobre la inversión a largo plazo y la defensa de los derechos y los medios de vida. Las recompras de acciones eran hasta hace poco ilegales en la mayoría de los países. Fueron necesarios cambios específicos a las leyes y reglamentaciones de seguridad para crear un régimen legal y fiscal que subsidie la deuda sobre el capital, allanando el camino para la aparición de fondos de megacompra. Los swaps (intercambios financieros) de incumplimiento crediticio y otros instrumentos financieros que hundieron la economía mundial en 2007-2008 son invenciones recientes y políticamente habilitadas.

Las compañías entendieron que era posible otro mundo y se organizaron para construirlo. Los cambios específicos a las leyes y normas por las que lucharon pueden revertirse mediante la acción política. Es necesario que los sindicatos se movilicen a nivel político para construir un entorno regulatorio que promueva la inversión productiva basada en:

- los intereses a largo plazo de los trabajadores y trabajadoras
- creación de empleo en base a una agenda de trabajo decente
- protección general de los derechos sindicales.

La acción política, junto con la sindicalización a nivel nacional e internacional, es una pieza fundamental en la lucha para revertir el cortoplacismo financiero y los sindicatos tienen un papel esencial a desempeñar en la creación de alianzas políticas que la activen.



www.iuf.org

Financiarización: Nuevas sendas hacia las ganancias, nuevos desafíos para los sindicatos, de la UITA, publicado por la OIT describe las fuerzas impulsoras de las metas financieras a corto plazo y sus consecuencias para los trabajadores y trabajadoras del sector procesamiento de alimentos, así como de otros sectores de la UITA. La **Guía de los trabajadores sobre las operaciones de adquisición de Capital Riesgo** explica el mecanismo de la expresión más extrema de cortoplacismo, la compra apalancada, brindando muchos ejemplos que afectan a los miembros de la UITA. Más información, incluido el impacto de las compras en las empresas públicas y el surgimiento de formas híbridas de compra apalancada, está disponible en el sitio **Private Equity Buyout Watch de la UITA** (el sitio está en inglés solamente, todas las demás publicaciones en todos los idiomas de la UITA). La publicación de la UITA **Acuerdos comerciales que amenazan la democracia** explica cómo los acuerdos internacionales presentados de manera equívoca como acuerdos “comerciales” amplían el alcance de los regímenes de inversión concebidos para promover el cortoplacismo financiero.