

**UNAI
SORDO**

**¿UN
FUTURO
SIN**

SINDICATOS?

Introducción y epílogo de
BRUNO ESTRADA



fundación
1º de mayo



CATARATAS

UNAI SORDO

Graduado Social por la UPV-EHU, trabajó en el sector de la industria de la madera antes de incorporarse con responsabilidad al sindicato, tras años de militancia activa. En junio de 2000, en el VII Congreso, asume la Secretaría de Juventud de CCOO Euskadi, cargo que compatibiliza con tareas de organización en el territorio de Vizcaya. En el VIII Congreso de 2004, pasa a ser responsable territorial de Vizcaya. En estos últimos cuatro años ha estado vinculado directamente al área de seguimiento de elecciones sindicales, formación sindical de cuadros y desarrollo de contenidos en diferentes campañas que ha llevado a cabo CCOO Euskadi en este último periodo. Fue elegido secretario general de CCOO Euskadi en enero de 2009, en sustitución de Josu Onaindi. Es autor de alguna novela corta y ha colaborado con columnas de opinión en radio. Fue elegido secretario general de CCOO en el XI Congreso Confederal celebrado en Madrid durante los días 29 y 30 de junio y 1 de julio de 2017.

BRUNO ESTRADA

Economista, adjunto a la Secretaría General de CCOO desde 2015. Miembro del Consejo de Dirección y del Patronato de la Fundación 1º de Mayo. Director adjunto del Programa Modular de Relaciones Laborales de la UNED. Miembro fundador de Economistas Frente a la Crisis. Miembro del consejo editorial de CTXT y de la Revista Temas. Miembro del Consejo Asesor de la Fundación Alternativas. Autor de La revolución tranquila (Borraz, 2018). Colabora habitualmente con El País, El Siglo de Europa, CTXT, publico.es, eldiario.es, y Alternativas Económicas.

Unai Sordo

¿Un futuro sin sindicatos?

Introducción y epílogo de Bruno Estrada



DISEÑO DE CUBIERTA: PABLO NANCLARES

© UNAI SORDO, 2019

© INTRODUCCIÓN Y EPÍLOGO DE BRUNO ESTRADA

© LOS LIBROS DE LA CATARATA, 2019

FUENCARRAL, 70

28004 MADRID

TEL. 91 532 20 77

WWW.CATARATA.ORG

© FUNDACIÓN 1º DE MAYO

LONGARES, 6

28022 MADRID

WWW.1MAYO.CCOO.ES

¿UN FUTURO SIN SINDICATOS?

ISBN: 978-84-9097-718-7

ISBN: 978-84-9097-712-5

DEPÓSITO LEGAL: M-18197-2019

IBIC: KNXB2

ESTE LIBRO HA SIDO EDITADO PARA SER DISTRIBUIDO. LA INTENCIÓN DE LOS EDITORES ES QUE SEA UTILIZADO LO MÁS AMPLIAMENTE POSIBLE, QUE SEAN ADQUIRIDOS ORIGINALES PARA PERMITIR LA EDICIÓN DE OTROS NUEVOS Y QUE, DE REPRODUCIR PARTES, SE HAGA CONSTAR EL TÍTULO Y LA AUTORÍA.

INTRODUCCIÓN

LA ESTRATEGIA DEL 'SHOCK' EN LAS RELACIONES LABORALES APROVECHANDO LAS TRANSFORMACIONES DEL CAPITALISMO

LA GRAN ESTAFA DE 2007: UN EPISODIO MÁS EN LA DESREGULACIÓN DE LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL

Ha transcurrido ya más de una década desde el inicio de una crisis que ha tenido efectos devastadores sobre el mercado de trabajo y sobre los derechos de los trabajadores. Llevamos ya varios años de recuperación de las magnitudes macroeconómicas y de los beneficios empresariales. Sin embargo, esa recuperación económica no se está traduciendo en una recuperación social en términos de salarios dignos, trabajo decente y derechos laborales consolidados, sino más bien al revés.

Resulta evidente que las causas de la crisis no radicaban en el mercado de trabajo y en su supuesta rigidez, sino en la desregulación de los mercados de capital y en la consiguiente espiral especulativa financiera.

Sin embargo, se ha utilizado la crisis como pretexto para cambiar el modelo social y promover una ingente transferencia de rentas del trabajo al capital, devaluando derechos y condiciones laborales, recortando prestaciones sociales y privatizando servicios públicos, con efectos traumáticos tanto sobre el mercado de trabajo como en las relaciones laborales y en la cohesión social.

Para comprender lo que pasó en 2007, es necesario analizar los cambios estructurales que se han producido en el mundo durante las dos últimas décadas. La última crisis financiera presenta una serie de rasgos comunes a otros episodios de crisis similares que se han producido a lo largo de la historia, en los que destaca el perverso papel jugado por un sistema financiero fuera de control, convertido en un fin en sí mismo, y no en un medio para mejorar el sistema productivo. Se ha producido una sobreacumulación de capital, de grandes cantidades de "dinero basura" (bonos y acciones sobrevaloradas, productos financieros derivados, etc.) creado por bancos y empresas en base a activos (acciones, inmuebles, etc.) que no valían lo que figuraba en los balances. A modo de ejemplo, los flujos financieros en los periodos previos a la crisis financiera eran veinte veces superiores al tamaño de los flujos comerciales, produciéndose un sobreendeudamiento-apalancamiento de la economía en su conjunto.

Esta creciente financiarización de la actividad pro-

ductiva se produjo de forma paralela, y conectada, a un cambio radical en el modelo de gestión empresarial que empezó a fraguarse a partir de los años setenta. Ambos elementos fueron, junto a la reducción del Estado de bienestar, los pilares de la ofensiva neoliberal.

El 13 de septiembre de 1970, Milton Friedman escribió su famoso artículo "La responsabilidad social de la empresa es crear beneficios", en el que defendía que el principal fin de la empresa es crear valor para el accionista. A partir de los años setenta, en las escuelas de negocios se van extendiendo tres ideas en el campo de la gestión empresarial: 1) la empresa ya no es un lugar donde hay que llegar a consensos internos entre los trabajadores y los accionistas, el principal objetivo de los directivos empresariales es maximizar el valor de la acción a corto plazo; 2) las grandes empresas deben concentrar su actividad en la parte del proceso productivo que crea más valor por su posición de monopolio u oligopolio en las cadenas de valor global, externalizando la mayor parte de la actividad productiva más estandarizada, a la que fácilmente se puede restar valor; 3) había que doblegar el poder que los sindicatos habían alcanzado. Por tanto, los procesos de descentralización y la externalización productiva que se observan en el mundo empresarial desde hace décadas no vienen determinados por una lógica empresarial inapelable, su objetivo es ideológico: desvalorizar el trabajo.

De esta forma, los directivos empresariales han con-

seguido que los riesgos e incertidumbres que toda actividad económica genera por las fluctuaciones de la demanda se trasladan del capital (mayores o menores beneficios) a los trabajadores (mayor o menor desempleo). Como resultado de ello, el empleo y los salarios se han convertido en la principal variable de ajuste en situaciones de crisis.

La extensión de las opciones sobre acciones (*stock-options*) como forma de retribuir individualmente a los altos directivos de las empresas ha sido un fuerte incentivo para que las empresas actuaran de este modo. Las opciones sobre acciones han sido defendidas por sus valedores como el impulso saludable hacia la buena gestión, en la medida en la que vinculaban su remuneración con el incremento del precio de las acciones de las empresas. Pero en realidad han supuesto fuertes incentivos para que la alta dirección empresarial proporcionara información distorsionada con el único objetivo de inflar los precios de las acciones y, por tanto, de sus remuneraciones. Como consecuencia, la burbuja financiero-especulativa se acrecentó.

Esta es la conclusión a la que llega Jordan Brennan, economista de Unifor, el principal sindicato canadiense del sector privado, y miembro del Canadian Centre for Policy Alternatives, que ha realizado una profunda investigación sobre la relación entre la desaceleración del crecimiento económico y el crecimiento de las desigualdades en Canadá y Estados Unidos: *Incremento*

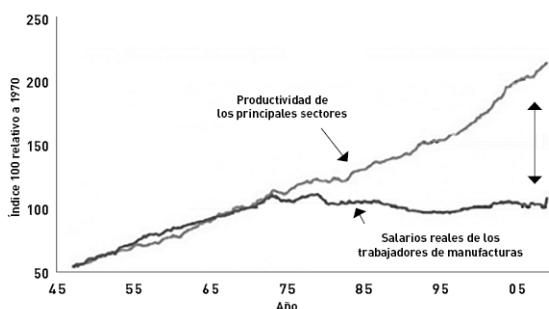
de la concentración empresarial, debilitamiento del poder sindical y aumento de las desigualdades: la prosperidad americana en una perspectiva histórica. La conclusión es que se logra un mayor crecimiento económico en aquellos lugares y épocas donde el poder de negociación de los trabajadores ha sido mayor, la riqueza se ha distribuido de forma más equitativa y los salarios han tenido un mayor peso en la economía; ya que como consecuencia de ello se ha registrado un mayor incremento de la inversión productiva y se ha creado más empleo y de más calidad.

A partir de los años ochenta en Estados Unidos, cuando se asienta la hegemonía cultural neoliberal y el poder de negociación de los sindicatos se debilita, el incremento del PIB se ralentiza. La creciente desigualdad en el reparto de la riqueza hace que una parte creciente de los beneficios empresariales se haya dedicado a actividades improductivas que solo aumentan el poder de mercado de las grandes empresas. Entre 1895 y 1990, por cada dólar gastado en inversión en activos fijos, las empresas de Estados Unidos gastaron 18 céntimos en procesos de fusiones y absorciones. A partir de 1990, esta relación se incrementó exponencialmente hasta llegar a los 68 céntimos destinados a procesos de reestructuración y concentración empresarial por cada dólar invertido en impulsar la economía productiva. Como consecuencia de ello, en los últimos 25 años se ha incrementado la concentración de capi-

tal en menos manos, la cuota de mercado de las cien mayores multinacionales del mundo ha pasado de representar el 9 por ciento del total mundial en 1990 al 21 en la actualidad.

GRÁFICO 1

PRODUCTIVIDAD E INCREMENTO DE SALARIOS REALES EN ESTADOS UNIDOS



Fuente: Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos.

El gráfico 1 de la Oficina de Estadísticas Laborales (BLS, por sus siglas en inglés, Bureau of Labor Statistics) de Estados Unidos apoya las tesis de Brennan. Es a partir de mediados de los años setenta cuando se produce una brecha creciente entre los índices de productividad y los salarios reales en Estados Unidos, esto es, los trabajadores estadounidenses cada vez se llevan a su casa una porción menor de la riqueza que generan.

En Estados Unidos, los sindicatos han perdido más de tres millones de afiliados en los últimos treinta años. No es la globalización, ni la crisis financiera, ni la revolución digital, sino la contrarrevolución neoliberal, según Dean Baker, la causante de la creciente precarie-

dad y de los altos índices de desempleo actuales de algunos países.

LA FINANCIARIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA, UNA BOMBA DE RELOJERÍA

El papel de los bancos privados en todo este proceso ha sido muy importante. Supuestamente la función del sistema bancario es canalizar capital desde los ahorradores hacia la inversión productiva, incrementando la productividad del capital, el ritmo de crecimiento económico de una sociedad y, se supone, el bienestar material de sus ciudadanos. Pero esto solo es cierto en parte, en lo referido a la banca comercial, de depósito. Los bancos comerciales, para evitar las crisis financieras, no deben ser empresas de alto riesgo, deben administrar de manera prudente y conservadora el dinero de los pequeños ahorradores que depositan en ellos sus ahorros. Los bancos de inversión, por el contrario, tradicionalmente han manejado el dinero de los latifundistas de capital, y están dispuestos a correr mayores riesgos inversores con la esperanza de obtener mayores beneficios.

La tradicional separación entre los bancos comerciales y de inversión se rompió en Estados Unidos a finales de los ochenta. La sustitución de Paul Volcker por Alan Greenspan al frente de la Fed en 1987 significó el inicio de la "barra libre" para la especulación financie-

ra. A partir de ese momento el capital financiero, con la complicidad activa de una parte sustancial del sistema bancario privado, se dedicó a crear cantidades astronómicas de crédito artificial. El principal negocio de los bancos privados en un sistema financiero con escasa regulación y supervisión es la creación de “dinero ficticio” con el que financiar un gran volumen de actividades improductivas: especular con mercancías en mercados de futuros, o revalorizar activos inmobiliarios, valores monetarios o deuda.

El 13 de julio de 1989, un banco comercial, JP Morgan, suscribió por primera vez desde el crack del 29 una oferta de acciones de una empresa, la Xerox Corporation, rompiendo la barrera erigida entre la banca comercial y la de inversión. A partir de entonces la capacidad de creación de “dinero ficticio” y, por tanto, de acumulación de capital de JP Morgan y de otras entidades financieras globales se disparó. Según el estudio Red de Control Empresarial Global del Instituto de Tecnología Suizo (ETH Zurich), JP Morgan es hoy la sexta entidad financiera global, poseedora del 1,53 por ciento del valor de todas las multinacionales del mundo. El proceso de acumulación de capital se ha acelerado de tal modo que las 45 mayores entidades financieras del mundo, de las que la mitad son estadounidenses, poseen el 36,5 por ciento del valor de todas las multinacionales.

Desde mediados de los noventa en Estados Unidos

se precipitó el desmantelamiento de las regulaciones que había sobre la actividad financiera, restos de la legislación del New Deal de Roosevelt para evitar otro colapso económico como el crack de 1929. Finalmente el objetivo fue plenamente logrado el 12 de noviembre de 1999 con la derogación de la ley Glass-Steagall por parte del demócrata Clinton. Cuando se produjo la derogación de la ley Glass-Steagall, la cultura de la banca de inversión, de la especulación financiera, estaba en su pleno apogeo, había una creciente demanda de elevados rendimientos que solo podían obtenerse a través de un elevado endeudamiento y de la asunción de enormes riesgos. La "economía de casino" se extendió rápidamente al resto del planeta y, por tanto, su capacidad de generar enormes desigualdades en el interior de los principales países desarrollados.

Otro de los pasos importantes en el camino liberalizador y desregulador fue la decisión tomada en abril de 2004 por la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (US Securities and Exchange Commission, comúnmente conocida como la SEC), que permitió que grandes bancos de inversión pudieran aumentar su ratio deuda-capital (de 12:1 a 30:1) para que pudieran comprar más títulos respaldados por hipotecas, inflando la burbuja de la vivienda en el proceso. Al aceptar esta medida, la SEC defendía las supuestas virtudes de la autorregulación: los bancos podían ser su propia policía, encargada de vigilar sus excesos. Sin embargo, la

realidad fue muy tozuda y no siguió a la teoría neoliberal.

Asimismo, en los años noventa se redujeron a cero las exigencias de reservas en los depósitos de ahorro, certificados de depósito y depósitos de eurodivisas. A partir de entonces, la capacidad de concesión de préstamos por los bancos se desvinculó del volumen de sus reservas. Como resultado de todo ello, la capacidad de generar "dinero ficticio" por las entidades financieras se multiplicó exponencialmente.

La consideración de que lo importante en las grandes empresas no eran sus perspectivas productivas y tecnológicas a medio plazo, sino el incremento cortoplacista de su valor en bolsa supuso que las empresas no tuvieran valor por sí mismas, por el valor de sus innovaciones tecnológicas, por la cualificación de sus trabajadores, por su capacidad para ganar mercados, sino solo por su valor de cambio. De esta forma, las acciones de las empresas se han ido convirtiendo en el dinero de un mundo capitalista global. "Dinero fuerte" cuando su valoración, a través de las empresas de calificación o *rating*, es alto, pero que puede convertirse en "dinero basura" cuando esta se desploma por un súbito cambio de expectativas, o porque se descubre la falsedad de sus datos contables. Esta volatilidad del valor de las empresas es lo que hace frágil el modelo de crecimiento generado por el capitalismo desregulado, y lo que provoca crisis periódicas. Los trabajadores

siempre terminamos pagando la fragilidad del sistema.

Asimismo, en enero de 2011 la Comisión de Investigación sobre la Crisis Financiera del Congreso de Estados Unidos dictaminó que “los fallos de las agencias de calificación crediticia fueron engranajes esenciales en la maquinaria de la destrucción financiera. Las tres principales agencias de *rating* fueron herramientas clave del caos financiero. Los valores relacionados con hipotecas en el corazón de la crisis no se habrían comercializado y vendido sin su sello de aprobación”. Se detectaron errores metodológicos de bulto en las calificaciones obtenidas, connivencia con las empresas emisoras y conducta fraudulenta. Algo que ya había detectado en 2008 el propio Consejo de Estabilidad Financiera, que reúne a los máximos responsables nacionales e internacionales de la supervisión financiera. El propio Fondo Monetario Internacional (FMI) en 2010 dedicó un capítulo de su informe anual a los “Usos y abusos de las agencias de calificación”. El Banco Central Europeo (BCE) aprobó un estudio en septiembre de 2012, a partir de una muestra de 38.753 calificaciones realizadas entre 1990 y 2011 por las tres grandes empresas de *rating* sobre los bancos de Estados Unidos y Europa, que concluye que “existen conflictos de intereses entre los bancos y las agencias de calificación que parecen alterar el proceso de calificación”, ya que “las agencias asignan calificaciones más positivas a los grandes bancos y a las entidades con más probabilidad-