

Escándalos del capitalismo “made in USA”

NAUFRAGIO DEL MODELO

ERIC TOUSSAINT (*) Punto Final Nro 566, 30 abril al 13 mayo 2004

Hasta el año 2001, el capitalismo de Estados Unidos fue erigido como modelo. En Europa, la mayor parte de los responsables políticos -incluidos socialistas y laboristas- jugaban este juego. El modelo, impulsado por gobiernos de todos los colores políticos, se extendió progresivamente a la gestión de las empresas multinacionales “europeas” (Vivendi, Vodafone, Arcelor). Las críticas que se escuchaban señalaban que no se iba lo suficientemente rápido en la aplicación del modelo. En Francia, el gobierno de Jospin hizo que la Asamblea Nacional adoptara una ley sobre las “nuevas regulaciones económicas”, directamente inspirada en el modelo estadounidense.

El “nuevo” capitalismo: un fiasco económico y un drama social

Lejos de apreciar el carácter no reproducible y artificial del crecimiento sostenido de los Estados Unidos entre 1995 y 2000 -la burbuja financiera en formación, la inflación del crédito y el enorme flujo de capitales europeos y japoneses hacia Estados Unidos-, los imitadores de todas partes del mundo estaban obnubilados por el “gobierno de empresa”, que les permitiría valorizar al máximo los intereses de los accionistas convertidos en su mayoría en zinzins (inversores institucionales: fondos de pensiones, seguros, financieras de inversión). Al adoptar el “gobierno de empresa”, querían resolver la contradicción entre los intereses de los accionistas y los de los managers.

Según los partidarios del “gobierno de empresa”, los managers buscan acrecentar su poder y su remuneración beneficiándose de la información privilegiada de que disponen en razón de su función. El “gobierno de empresa” tiene el objetivo particular de impedir esto. O sea, trata de reducir las “asimetrías de información”, trata de obligar a los managers a abastecer a los accionistas vía informes trimestrales. El “gobierno de empresa” trata de incitar a los managers a gestionar las empresas en interés de los accionistas, haciendo todo lo posible para que aumente el valor de las acciones.

A fin de lograr este objetivo, la remuneración de los managers se establece -en principio- en función de los resultados de la empresa. Una de las principales técnicas utilizadas es el sistema de las stock-options, que consiste en darles la posibilidad de adquirir acciones de la empresa -opción de compra- a un precio inferior al de la Bolsa, así como la opción de revenderlas cuando éstas hayan aumentado. Las stock-options incitarían así a los directores y cuadros superiores de la empresa a tomar decisiones conforme a los intereses de los accionistas.

Pero lo que fue presentado como un nuevo capitalismo terminó en un lamentable fiasco y en un drama social para los asalariados. A partir de 2001-2002, tanto las quiebras monumentales como los escándalos sucesivos sirvieron para mostrar prácticas delictivas sistemáticas, que nos recordaron lo que ocurrió al final de los años 20 y durante la crisis de los años 30.

Cuando aparecieron los signos de implosión de la estructura financiera y la carrera de la Bolsa bajó, a partir del segundo semestre del 2000, los directivos de las empresas trucaron sus números a fin de presentar simulacros de beneficios, y convencer a los mercados para que continuaran comprando sus acciones. Aumentaron, una vez más, el endeudamiento de “su” empresa con el objeto de comprar más acciones para sostener la carrera bursátil. Ciertas empresas inflaron todos sus números para hacer creer que su crecimiento continuaba.

Frente a estos trucos, las autoridades monetarias de Estados Unidos -Alain Greenspan, presidente de la Reserva Federal, Larry Summers y luego Paul O’Neill, que se sucedieron en la Secretaría del Tesoro- adoptaron la posición de Tartufo, haciéndose los que ignoraban lo que ocurría. A la vez, seguían profesando una confianza a toda prueba en la genialidad de los mercados. Las prácticas de los directivos de empresas como Enron eran bien conocidas: el presidente George W. Bush y el vicepresidente Dick Cheney ya habían recurrido a estos artilugios algunos años antes, en sus propias empresas. Y en septiembre de 1998, Greenspan había salvado a la empresa LTCM y conocía bien el recorrido que la había llevado a la quiebra.

El escandaloso escándalo de un gigante

Enron era una empresa que especulaba con materias primas (petróleo, gas, aluminio, carbón, madera), energía (electricidad), agua, y en los mercados de los productos derivados de estos recursos. Operaba en cuarenta países, poseía centrales eléctricas en India y en los bosques de Escandinavia, tenía actividades en las antiguas repúblicas de la Unión Soviética y, al momento de su quiebra, intentó comprar el sector de energía de la República Checa. Enron realizaba el 25% de sus negocios fuera de Estados Unidos. En su apogeo, controlaba el 20% del mercado de la electricidad en Estados Unidos y Europa.

Para organizar sistemáticamente la evasión fiscal, en relación al Tesoro de Estados Unidos y en otros Estados donde era activa, Enron utilizaba varios subterfugios. Había creado 874 filiales en paraísos fiscales, 195 en las Islas Caimán. Como declaraba sus beneficios, esto le permitió no pagar impuestos sobre ingresos al Tesoro estadounidense durante sus últimos cinco años de existencia. En los paraísos fiscales en los que se había implantado Enron, los impuestos eran exiguos o mejor dicho, nulos.

Otro subterfugio: hacer una declaración fiscal diferente a la que consta en el balance de la empresa presentado a los accionistas. Para la mirada del fisco, las stock-options eran contabilizadas como un costo, mientras que para los accionistas, a quienes era necesario hacerlos participar de beneficios crecientes, no eran consideradas como tales. Enron quería ocultar sus pérdidas y sus deudas a los mercados financieros, para que sus acciones siguieran siendo consideradas atractivas. Para evitar miradas indiscretas, el balance financiero de Enron no tomaba en cuenta el balance del conjunto del grupo Enron. Y con el objeto de comprar la colaboración de quienes seguían de cerca la salud financiera de la empresa -auditorías (Andersen), bancos de inversiones (Merryl Lynch, Morgan Stanley), bancos (Citigroup, J. P. Morgan)- Enron los asociaba a los resultados de la empresa de manera que fueran a la vez jueces y parte.

Enron y la desregulación de la electricidad

Las cifras y los resultados de Enron pegaron un gran salto a partir de fines de 1992, cuando la empresa logró ser exceptuada del control del Estado sobre sus actividades especulativas en los mercados derivados.

Enron mantenía contactos muy estrechos con representantes demócratas y republicanos. En doce años (1991-2002) vertió en la caja de estos representantes más de 5 millones y medio de dólares (75% para los republicanos y 25% para los demócratas). Esto hizo de Enron una de las empresas más “generosas” con los dos partidos que se alternan en el poder en Estados Unidos. El político republicano que recibió mayor cantidad de dinero por parte de Enron fue el senador Phil Gramm, quien a cambio hizo uso de su influencia para favorecer los objetivos de la empresa en materia de desregulación del mercado de la electricidad.

En 1992, Wendy Gramm, su esposa -había ocupado cargos durante las administraciones de Reagan y de Bush padre-, obtuvo de la empresa que ella presidía en aquel momento, la CFTC, que la Enron fuera exceptuada de la obligación de rendir cuentas sobre sus operaciones en los mercados derivados. Esta misma señora logró hacer pasar esta decisión de manera expedita en los últimos días de la administración de Bush padre. Seis días después, renunciaba, y cinco semanas más tarde era incorporada a Enron, en el consejo de dirección. En el seno del consejo, ella estaba a cargo del comité de auditorías, lo que le dio acceso a una cantidad importante de información financiera, y por consiguiente, estar al tanto de las numerosas manipulaciones contables y de los delitos financieros realizados de manera sistemática por la empresa. Entre 1993 y 2001 fue más que holgadamente recompensada con ingresos de más de 915 mil dólares.

La desregulación del mercado de la energía se llevó a cabo en 1996, durante la presidencia de Bill Clinton. Numerosas empresas públicas de producción y distribución eléctrica fueron privatizadas, lo que favoreció ampliamente a sociedades como Enron. Durante 1999 y 2000, Enron gastó tres millones y medio de dólares para hacer lobby político. Los “aportes” de Enron para la campaña presidencial de George Bush hijo, fueron importantes. En diciembre de 2000, el senador Phil Gramm obtuvo el cambio de legislación que Enron deseaba. La empresa se benefició creando una filial llamada EnronOnline, la cual pasó a controlar el mercado de la electricidad y del gas natural en el estado de California. Una vez producido el cambio de legislación, la distribución de electricidad en California se degradó rápidamente: se multiplicaron los cortes de energía en dimensiones tales, que se tuvo que decretar el estado de emergencia energética en 38 ocasiones, durante el primer semestre de 2001. Durante este mismo período, las cifras de Enron se multiplicaron por dos.

La historia de Enron había comenzado en 1984, cuando Kenneth Lay -de 42 años, antiguo subsecretario de Estado de Energía en el gobierno Reagan- se puso a la cabeza de la empresa Houston Natural Gas, que se convertirá en Enron. El 21 de diciembre de 1991, la acción Enron valía 21.5 dólares. El 7 de agosto del 2000 valía 90 dólares. El 3 de diciembre de 2001, al día siguiente de la quiebra, cayó a 1.01 dólares. Entre 2000-2001, las ventas de Enron se multiplicaron por cuatro, pasando de 12 a 48 mil millones de dólares. En agosto de 2001, Enron declaró 401 millones de dólares de beneficios. Tres meses más tarde, la empresa reconocía 618 millones de dólares de pérdidas.

A partir de junio de 2001 se precipitó el declive de la empresa, debido al retorno hacia una mayor regulación. Sin embargo, la crisis venía de más lejos: desde el año 2000, la capitalización bursátil de la empresa, así como la de la mayor parte de las otras empresas estadounidenses, mostraba la tendencia a hundirse. Los beneficios reales también bajaban.

A fin de que las acciones siguieran siendo atractivas, la dirección de la empresa infló de manera artificial las cuentas, registrando como ingresos los préstamos bancarios otorgados por el principal grupo bancario mundial, Citigroup, y por J. P. Morgan y otras operaciones. Para disimular las pérdidas, la dirección de la empresa las sacó directamente del balance. Con el objetivo de mantener una cotización bursátil lo más elevada posible, la dirección de la empresa llevó a Enron a comprar masivamente sus propias acciones. Siguiendo esta línea, la dirección hizo todo lo posible para que los fondos de pensiones de los asalariados de Enron aumentaran la cartera de acciones de Enron. Mientras en julio de 2001 Kenneth Lay invitaba a sus empleados a comprar las acciones de Enron, al mismo tiempo las vendía ocultamente, embolsándose una plusvalía importante en relación al precio al que las había adquirido en el cuadro de sus stock-options. Entre noviembre de 2000 y el 31 de julio de 2001, Kenneth Lay vendió 672 mil acciones de Enron. Esto aceleró la caída de las acciones de la empresa. Al mismo tiempo, todos los empleados se habían visto impedidos de ejercer el derecho de vender sus acciones, dado que el fondo de pensiones Enron había sido declarado en reestructuración y todas las operaciones habían sido bloqueadas.

Kenneth Lay es hijo de un ministro bautista. El 2 de febrero de 2001, mientras hacía todas estas operaciones, declaraba en The San Diego Tribune: “Yo creo en Dios y en el mercado libre. Es la manera más adecuada de distribuir y estimar los recursos. Esto crea más riquezas y un nivel de vida más elevado como no lo haría otra alternativa. Ciertamente, Jesús intentó cuidar a las personas que lo rodeaban, intentó que tuvieran una vida mejor. Él estaba también enamorado de la libertad, él quería que la gente tuviera la libertad de elegir. Cuanto más libre es un país en términos de mercado y de sistema político, más elevado es el nivel de vida de la gente”.

La familia Bush y Enron: expedientes oscuros

Tanto la familia Bush como Enron están asentadas, y tienen sus principales intereses económicos, en Texas. La familia Bush tiene importantes intereses en el sector petrolero. Enron y los Bush, padre e hijo, han tenido intereses comunes. En 1988, George W. Bush influyó sobre el ministro argentino de Obras y Servicios Públicos, para obtener un contrato a favor de Enron en relación a los oleoductos argentinos. Una vez que Bush hijo llegó a ser gobernador de Texas, permitió a Enron violar las leyes antipolución de ese Estado. Más adelante, Enron no tuvo dificultades para convencer a Bush hijo de que era necesario rechazar los acuerdos de Kioto, respecto al cambio climático y a la emisión de gases que afectan la capa de ozono.

Cuando se habla de petróleo, no se puede dejar de evocar las tropelías de George W. Bush y de Richard Cheney. La SEC, gendarme de los mercados, inició una investigación a propósito de George Bush hijo en abril de 1991, y en octubre de 1993 llegó a la conclusión de un “no ha lugar”. Naturalmente, se podría poner en duda la seriedad de esa investigación, porque el presidente de la SEC, Richard Dreedon, había sido nombrado por George Bush padre.

George Bush hijo comenzó su carrera de hombre de negocios a comienzos de los años 80, cuando se hizo cargo de una pequeña sociedad petrolera bautizada Spectrum 7 Energy. Esta empresa fue vendida en 1986 a Harken Energy. George Bush hijo recibió a cambio 200 mil acciones Harken, un puesto en el consejo de administración y un contrato de asesor, cuya remuneración era de 125 mil dólares anuales. Se le reprocha haber utilizado su puesto de administrador para obtener un

préstamo de 180 mil dólares, que le permitió adquirir, vía las stock-options, unas 105 mil acciones suplementarias.

Esta es una de las prácticas que George Bush hijo, en tanto presidente, prohibió en el 2002. Se le acusa de haber vendido un número muy importante de acciones a un precio elevado dos meses antes de que la sociedad Harken anunciara la pérdida sin precedentes de 23.2 millones de dólares, y antes de que el valor de la acción cayera a la mitad en relación al precio de venta que él había obtenido.

Como administrador, Bush hijo estaba bien informado de la mala salud de la empresa. La venta le permitió a George Bush hijo embolsarse 848 mil 560 dólares. Como administrador, actuó de la misma forma en la que actuaron después los miembros de los consejos de administración de Enron y de WorldCom, a quienes criticó como presidente.

George W. Bush no es el único alto funcionario del gobierno estadounidense cuyas prácticas como hombre de negocios son criticables. Cuando era presidente general de la sociedad Halliburton, la número uno mundial en investigación petrolera, Richard Cheney habría obtenido beneficios por 18.5 millones de dólares vendiendo en agosto de 2000 más de 600 mil acciones de su empresa. Dos meses más tarde, la sociedad anunciaba malos resultados y su cotización en la Bolsa caía estrepitosamente.

Worldcom: otro escándalo monumental

Al escándalo de Enron siguió el de WorldCom, el segundo operador estadounidense en telecomunicaciones y el primer operador mundial de servicios de Internet. La cifra de negocios de la empresa se elevó, durante el año 2000, a 35 mil millones de dólares. En momentos en que se colocó al abrigo del capítulo 11 de la Constitución de Estados Unidos, WorldCom tenía 41 mil millones de dólares de deuda. WorldCom empleaba 85 mil asalariados y contaba con 20 millones de abonados en 65 países. Como Enron, era una estrella, símbolo de los eufóricos Estados Unidos de fines de los años 90.

El fundador de esta empresa, Bernard Ebbers, había sido, como su colega de Enron, Kenneth Lay, la figurita de los medios y de los diarios financieros. En una decena de años, WorldCom se convirtió de pequeña estrella naciente en un imperio estelar que amenazaba al histórico gigante de las telecomunicaciones ATT. Entre 1998 y 1999, las acciones de WorldCom en la Bolsa se multiplicaron por seis. Como en el caso de Enron, igualmente dura y fulgurante fue su caída. Entre el 1° de enero de 2002 y la declaración de quiebra, el 21 de julio de ese año, las acciones de WorldCom perdieron 99.38% de su valor. Y como Enron, WorldCom trucó sistemáticamente sus cuentas.

La quiebra de las empresas abrió también el tema de las remuneraciones astronómicas de los ejecutivos. Desde los años de Reagan, el abismo entre los ingresos de los asalariados y el los de los dirigentes de empresas que reciben salario no hizo más que progresar de manera vertiginosa. Según Business Week, en 1980 un director general medio ganaba 42 veces más que el obrero. En 1990 ganaba 85 veces más. Y en el 2000 ganaba ya 531 veces más. Si salimos de las fronteras de Estados Unidos, encontraremos situaciones similares.

Veinte años después...

Veinte años de desregulación y de apertura de los mercados, a escala mundial, suprimieron las barreras de seguridad que habrían podido limitar los efectos en

cascada de las crisis que atravesaron Enron y otras empresas. El conjunto de las empresas capitalistas y las empresas de los mercados emergentes evolucionaron, ciertamente con sus particularidades, en el mismo sentido que las de Estados Unidos. Las instituciones privadas bancarias y financieras, así como las empresas de seguros del planeta, se encuentran hoy en mala posición: adoptaron prácticas cada vez más aventureras. Todos los grandes grupos industriales conocieron una financierización pronunciada, y por ende, se han vuelto muy vulnerables. Enron, Worldcom, Global Crossing, Vivendi, Universal, Ahold, Parmalat... La sucesión de escándalos ha mostrado la vacuidad de las afirmaciones de los dirigentes de Estados Unidos y de sus seguidores en los cuatro puntos cardinales. Es hora de pensar en otro sistema, tanto en Estados Unidos como en el resto del mundo

(*) Historiador y politólogo. Presidente del CADTM (Comité por la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo). Extractos editados por la revista Envío de Nicaragua, N°264, marzo 2004.

(Revista "Punto Final", edición N°566, 30 de abril, 2004)



Información disponible en el sitio ARCHIVO CHILE, Web del Centro Estudios "Miguel Enríquez", CEME: <http://www.archivochile.com>

Si tienes documentación o información relacionada con este tema u otros del sitio, agradecemos la envíes para publicarla. (Documentos, testimonios, discursos, declaraciones, tesis, relatos caídos, información prensa, actividades de organizaciones sociales, fotos, afiches, grabaciones, etc.)

Envía a: archivochileceme@yahoo.com

NOTA: El portal del CEME es un archivo histórico, social y político básicamente de Chile y secundariamente de América Latina. No persigue ningún fin de lucro. La versión electrónica de documentos se provee únicamente con fines de información y preferentemente educativo culturales. Cualquier reproducción destinada a otros fines deberá obtener los permisos que correspondan, porque los documentos incluidos en el portal son de propiedad intelectual de sus autores o editores. Los contenidos de cada fuente, son de responsabilidad de sus respectivos autores, a quienes agradecemos poder publicar su trabajo. Deseamos que los contenidos y datos de documentos o autores, se presenten de la manera más correcta posible. Por ello, si detectas algún error en la información que facilitamos, no dudes en hacernos llegar tu [sugerencia / errata..](#)