

Enron y cía.: la debacle de la nueva economía "made in USA"

Eric Toussaint *

Veinte años de desreglamentación y de apertura de los mercados a escala mundial suprimieron las vallas de seguridad que hubieran podido limitar los efectos en cascada de las crisis que atravesaron la Enron y cía. El conjunto de las empresas capitalistas de la Tríada y de los mercados emergentes evolucionaron, ciertamente con sus particularidades, en el mismo sentido que en los Estados Unidos. Las instituciones privadas bancarias y financieras, así como las empresas de seguros del planeta, se encuentran en mala posición: adoptaron prácticas cada vez más aventureras. Todos los grandes grupos industriales conocieron una financiarización pronunciada y por ende se han vuelto muy vulnerables. Enron, Worldcom, Global Crossing, Vivendi Universal, Ahold, Parmalat,... la sucesión de escándalos mostró la vacuidad de las afirmaciones de los dirigentes de los Estados Unidos y de sus laudatorios en los cuatro puntos cardinales. Es tiempo de pensar en otro sistema, tanto en los Estados Unidos como en otras partes.

Desde fines de los '90 hasta el 2001, el funcionamiento del capitalismo de los Estados Unidos había sido erigido como modelo. Los presidentes de los Estados Unidos y de la Reserva Federal no dudaban al hablar del genio de los Estados Unidos. En Europa, la mayor parte de los periodistas y de los responsables políticos (incluidos los socialistas o laboristas) les hacían el juego.

Este modelo, que fue impulsado por los gobiernos de todos los colores políticos y la Comisión Europea, se extendió progresivamente a la gestión de las empresas multinacionales "europeas" (Vivendi, Vodafone, Arcelor). Las críticas más corrientes que se escuchaban en la época decían que no se iba lo suficientemente rápido en la aplicación de dicho modelo. En Francia, el gobierno de Jospin, o mejor dicho el gobierno de la llamada Izquierda Plural, hizo que la Asamblea Nacional adoptara (2 de mayo del 2001) una ley sobre las "nuevas regulaciones económicas" directamente inspirada en el modelo norteamericano aún en vigencia en aquella época.

Lejos de apreciar el carácter no reproducible y artificial del crecimiento sostenido de los Estados Unidos entre 1995 y el 2000 (la burbuja financiera en formación, la inflación del crédito y el enorme flujo de capitales europeos y japoneses a los Estados Unidos), los candidatos imitadores de todas partes del mundo estaban obnubilados por la "corporate governance" y por el "gobierno de empresa", que según aquellos permitirían valorizar lo máximo posible los intereses de los accionistas devenidos en su mayoría "zinzins" (inversores institucionales: fondos de pensión seguros, bancos de negocios). Al adoptar el "gobierno de empresa" querían resolver la contradicción entre los intereses de los accionistas y los de los *managers*. En efecto, según los partidarios del "gobierno de empresa", los *managers* buscan acrecentar su poder y su remuneración beneficiándose de las informaciones privilegiadas de las que disponen en razón de su función en la empresa. El "gobierno de empresa" tiene particularmente el objetivo de impedir esto, o sea, trata de reducir las "asimetrías de información" entre *managers* y accionistas. Trata de obligar a los *managers* a abastecer regularmente 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*, modo de remuneración de los directivos y de los cuadros de la empresa que consiste en darles la posibilidad de adquirir acciones de la misma (opción de compra) a un precio inferior al de la Bolsa, así como el de revenderlas en el futuro cuando éstas hayan aumentado (luego veremos a qué dio lugar esto en el caso Enron). Las *stock-options* incitarían entonces a los directores y cuadros superiores de la empresa a tomar decisiones conforme a los intereses de los accionistas: obtener un aumento del valor de las acciones en la Bolsa así como dividendos crecientes. Lo que fue presentado como un nuevo capitalismo terminó en un lamentable fiasco

desde el punto de vista capitalista y en un drama social para los asalariados. A partir de 2001-2002, tanto las quiebras monumentales como los escándalos sucesivos sirvieron para mostrar las prácticas delictivas sistemáticas a la vez que nos recordaron el final de los años '20 y la crisis de los años '30.

Esta sucesión de escándalos durante 2001-2002 fue precedida por el desarrollo de una burbuja financiera a escala internacional que va desde 1998 al 2000 (en particular en Norteamérica y en Europa): el curso de las acciones en la Bolsa y el volumen de la capitalización bursátil aumentaron de manera impresionante.

La burbuja en expansión produjo un delirio de fusiones/adquisiciones sin una verdadera viabilidad, así como una ola de inversiones masivas (en particular en las telecomunicaciones y la informática) sin ninguna relación con las posibilidades reales de dichas empresas. La burbuja financiera escondía un fenómeno completamente inquietante para los capitalistas: una caída importante de la tasa de beneficio de las empresas a partir de 1997-1998 (Robert Brenner, 2002). Con la euforia de los mercados exuberantes, los "zinzins" no quisieron ver el carácter completamente especulativo y desproporcionado del aumento de los valores bursátiles de las empresas, entre las cuales algunas ni siquiera percibían beneficios (fue el caso de numerosas "start-up").

En la carrera frenética de aumento de las cotizaciones en la Bolsa, los *managers*, a sabiendas de los accionistas, endeudaron muy fuertemente a las empresas. Este endeudamiento de las empresas permitía adquirir otras empresas del mismo sector (para las empresa, uno de los objetivos de las adquisiciones era el de alcanzar el mayor tamaño posible a fin de evitar que ésta fuera comprada por otras). El endeudamiento perseguía un segundo objetivo: las empresas se endeudaban para comprar sus propias acciones en la Bolsa a fin de poder mantenerse en carrera. En Francia, la ley autoriza a una empresa a comprar hasta el 10% de sus acciones cada año: multinacionales como Danone o Peugeot no se privan de esto. El endeudamiento de las empresas en los Estados Unidos progresó de manera formidable hacia fines de los '90 (también el de los hogares, lo que permitió mantener un nivel de consumo elevado). La exuberancia bursátil, el endeudamiento masivo de sus empresas y el frenesí de las recompras y las fusiones, el nivel elevado de la inversión en ciertos sectores para aumentar las capacidades de producción, la propensión de los hogares a aumentar el consumo recurriendo cada vez más al crédito, todo eso fue lo que produjo el llamado "efecto riqueza". Numerosos comentaristas laudatorios del capitalismo mistificaban todo hablando de la "nueva economía".

Cuando aparecieron los signos de la implosión de la burbuja financiera y la carrera de la Bolsa bajó, a partir del segundo semestre del 2000, los directivos de las empresas trucaron sus cuentas a fin de presentar simulacros de beneficios y convencer a los mercados de continuar 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 todo y sus cifras de negocios para hacer creer que su crecimiento continuaba. Frente a estos enormes trucos, las autoridades monetarias de los Estados Unidos –Alain Greenspan, presidente de la Reserva Federal, y Larry Summers y luego Paul O'Neill¹, que se sucedieron en la Secretaría de Estado del Tesoro– adoptaron una posición de Tartufo, haciéndose pasar por quienes ignoraban lo que se estaba llevando a cabo a la vez que seguían profesando una confianza a toda prueba respecto de la genialidad de los mercados. Sin embargo, las prácticas de los directivos de empresas como Enron eran bien conocidas ("delito de iniciado"): el presidente G. Bush y el vicepresidente D. Cheney habían recurrido a estos artilugios algunos años antes (ver más adelante). Por su parte, Greenspan había salvado a la empresa LTCM en septiembre de 1998, y además conocía bien el recorrido que había llevado a ésta a la quiebra.

Las autoridades de los Estados Unidos esperaban que gracias a un milagro la Bolsa retomara una trayectoria en alza. Pero fue otro el escenario que se produjo: la caída estrepitosa de la misma a escala planetaria mostró que numerosas empresas norteamericanas (y de otras partes del mundo) habían maquillado sus cuentas como jugadores que esperan rehacerse rápidamente, y que arriesgan cada vez más tomando créditos con la esperanza de licuar sus deudas. Entre marzo del 2000 y noviembre del 2002, con la decreciente trayectoria de la bolsa y el desinfe parcial de la burbuja bursátil, se esfumaron más de 15.000.000.000 millones de dólares a escala mundial (7.000.000.000 millones en los Estados Unidos).

Un caso emblemático: el escándalo Enron

El ascenso, declive y quiebra de Enron marcará un hito en la historia sórdida de la mundialización capitalista. El 2 de diciembre del 2001, en momentos en que se producía la quiebra de Enron, se creía que se trataba de la quiebra más importante de la historia. Sin embargo, ésta fue rápidamente suplantada por la quiebra de WorldCom. En siete ocasiones la revista *Fortune* había consagrado a Enron como la empresa más innovadora. Poco antes de que se declarara la quiebra, los dirigentes de Enron se sirvieron de 700 millones de dólares de caja. La quiebra acarreó 26.000.000.000 millones de dólares para los accionistas y 31.000.000.000 de dólares para los bancos. La mayor parte de los asalariados de la sede central se convirtieron en desocupados cobrando por indemnización la suma de 16.500 dólares, mientras que una parte de ellos (1.200) perdieron el 90% del valor de sus ahorros-pensión. En total, Enron y sus 2.800 filiales empleaban a cerca de 25.000 asalariados en el mundo.

Enron era una empresa que especulaba sobre materias primas (petróleo, gas, aluminio, carbón, madera), energía (electricidad), agua y sobre mercados de los productos derivados (entre las innovaciones de Enron encontramos productos derivados para protegerse de los cambios climáticos). Enron operaba en 40 países, poseía centrales eléctricas en India, bosques en 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 su cifra de negocios fuera de los Estados Unidos. En su apogeo, controlaba el 20% del mercado de la electricidad en los Estados Unidos y Europa (Wall Street Journal del 1/12/2001).

Para organizar sistemáticamente la evasión fiscal en relación al Tesoro de los Estados Unidos y en otros estados donde era activa, Enron utilizaba varios subterfugios. Había creado 874 filiales establecidas en paraísos fiscales (de las cuales 195 se encontraban en las Islas Caimanes, ver lista en <www.transnationale.org/fiches/817512280.htm>. La cifra de las 874 filiales establecidas en los paraísos fiscales se puede encontrar en Public Citizen, <www.citizen.org>). Como declaraba sus beneficios, esto le permitió no pagar los impuestos sobre ingresos al Tesoro Norteamericano durante los últimos cinco años de su existencia.

En los paraísos fiscales en los que se había implantado Enron los impuestos eran exigüos, 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 compatibilizadas como un costo, mientras que para los accionistas, a quienes era necesario hacerlos participar de beneficios crecientes, las *stock options* 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. Pero para ello era necesario disimular el estado real de la empresa. Para evitar miradas indiscretas, el balance financiero de Enron no tomaba en cuenta el balance del conjunto del grupo Enron. Todas las manipulaciones y disimulaciones eran posibles. Además, con el objeto de comprar la colaboración de todos aquellos que seguían de cerca la salud financiera de la empresa, tales como los estudios de auditorías (Andersen), los bancos de negocios (Merryl Lynch, Morgan Stanley), los bancos (Citigroup, J. P. Morgan), todos estos eran asociados a los resultados de la empresa de manera que fueran a la vez jueces y partes.

Enron y la desreglamentación del mercado de la electricidad en los Estados Unidos

Las cifras de negocios y los resultados de explotación de Enron pegaron un salto hacia adelante a partir de fines del '92, cuando la empresa logró ser exceptuada del control del Estado sobre sus actividades especulativas sobre los mercados derivados.

Enron mantenía contactos muy estrechos con representantes demócratas y republicanos. En doce años (1991-2002) vertió a la caja de dichos 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" respecto a los partidos capitalistas que se alternan en el poder. El hombre político republicano que recibió la mayor cantidad de dinero por parte de Enron es el senador Phil Gramm², quien a cambio hizo uso de su influencia para favorecer la realización de los objetivos de la empresa en materia de desreglamentación del mercado de la electricidad. En 1992, Wendy Gramm, su esposa, quien había ocupado cargos durante las administraciones de Ronald Reagan y de George Bush padre, obtuvo de la empresa que ella presidía en aquel

momento, la Commodity Futures Trading Commission (CFTC, la comisión para las operaciones a termino sobre materias primas), que la Enron fuera exceptuada de la obligación de rendir cuentas sobre sus operaciones en los mercados derivados. Esta misma señora logró hacer pasar dicha decisión de manera expeditiva en los últimos días de la administración de Bush padre. Seis días después renunciaba, y cinco semanas más tarde era incorporada a Enron como miembro del comité de dirección. En el seno del comité, ella estaba a cargo del comité de auditorías, lo que le dio la oportunidad de tener acceso de manera privilegiada a una cantidad importante de información financiera, y por consiguiente, de estar al tanto de las numerosas manipulaciones contables y de los crímenes financieros realizados de manera sistemática por la empresa. Lo cierto es que nada de esto fue dicho a la justicia. Entre 1993 y 2001, ella fue más que holgadamente recompensada en términos de ingresos: más de 915.000 dólares³.

La desreglamentación del mercado de la energía se llevo a cabo en 1996, durante la presidencia de Bill Clinton. Numerosas empresas públicas de producción y distribución eléctrica fueron privatizadas entonces, lo que favoreció ampliamente a sociedades como Enron. Durante 1999 y 2000, Enron gastó 3 millones y medio de dólares para hacer lobby político con el objeto de obtener una mayor desreglamentación del mercado de la energía en los Estados Unidos. Los "aportes" de Enron para la campaña presidencial de George Bush hijo fueron importantes. En diciembre del 2000, el senador Phil Gramm obtuvo el cambio de legislación que Enron deseaba. La empresa se benefició de esto creando una filial llamada EnronOnline, la cual pasó rápidamente a controlar el mercado de la electricidad y del gas natural en el estado de California. Una vez producido el cambio de la legislación, el aprovisionamiento de la electricidad en dicho estado también se degradó rápidamente: se produjo la multiplicación de cortes de luz de una envergadura tal que se tuvo que decretar el estado de urgencia energética 38 veces durante el primer semestre del 2001. Durante este mismo período, la cifra de negocios de Enron se multiplicó por dos.

¿En que medida el comportamiento de Enron contribuyó a crear esta situación de crisis, y como se benefició la empresa de esta situación?

Hagamos en principio una primera precisión importante: Enron no producía energía en California, o al menos lo hacía en muy menor medida. Su actividad consistía en comprar la electricidad a los productores y a revenderla al estado de California, a las empresas y a los hogares. En el 2002, diferentes investigaciones, en particular basadas en documentos internos de la empresa y en declaraciones de Timothy Belden, antiguo responsable de corretaje de la electricidad en la costa oeste de los Estados Unidos, pudieron demostrar que la empresa provocó deliberadamente el deterioro de los servicios de electricidad a partir del momento en que el abastecimiento dejó de estar en manos del estado, y que la empresa pasó a revender la energía a aquél a precios muy elevados. Al interior de la empresa, este tipo de operaciones eran denominadas "Operación Ricochet". La empresa recurría de esta manera a otro tipo de operación, variante de la primera. Se trataba de hacer creer que era una cuestión de penuria de electricidad y de simular una compra de electricidad a otro estado para luego venderla a consumidores californianos. En realidad, esta electricidad vendida a "precio de oro" no provenía del exterior sino de California misma. En la terminología interna de la empresa esta operación era denominada "Estrella de la muerte" (*Death star*). Todo esto era posible gracias a que no había ningún control sobre lo que hacían Enron y sus filiales (principalmente EnronOnline).

En 1999-2000, Enron entregó 1,14 millones de dólares a George Bush hijo para su campaña electoral. En contrapartida, el presidente Bush obstaculizó la acción de los congresistas que querían restaurar el control público de los precios del mercado de la electricidad de la costa oeste. Finalmente, fue necesario esperar hasta el 19 de junio del 2001 para que, a pesar de la voluntad de Bush y de otros apoyos políticos de Enron, el Congreso, donde los demócratas tenían una pequeña minoría, pudiera imponer la votación sobre el retorno al control de precios. El tiempo perdido a causa de las maniobras dilatorias del presidente George Bush costó miles de millones de dólares suplementarios a los poderes públicos y a los consumidores californianos.

El declive de Enron

Hasta aquí, el ascenso de Enron parecía irresistible. Su historia comenzó en 1984 cuando Kenneth Lay, de 42 años, antiguo Subsecretario de Estado de Energía bajo Ronald Reagan, se puso a la cabeza de la empresa Houston Natural Gas, que devendrá Enron.

Entre 1990 y el 2000, los ingresos aumentaron el 1.750% (Public Citizen, diciembre del 2001, p. 8). El 21 de diciembre de 1991, la acción Enron valía 21,5 dólares; el 7 de agosto del 2000, ésta había saltado a 90 dólares; y el 3 de diciembre del 2001 (al día siguiente de la quiebra) cayó a 1,01 dólares. Entre el 2000 y el 2001, las ventas de Enron se multiplicaron por cuatro, pasando de 12 a 48 mil millones de dólares. En agosto del 2001 Enron declara 401 millones de dólares de beneficios; tres meses más tarde, el 26 de octubre, la empresa reconoce 618 millones de dólares de pérdida.

A partir de junio del 2001 se precipita el declive de la empresa debido al retorno hacia una mayor reglamentación. Sin embargo, la crisis venía de más lejos: desde el año 2000, la capitalización bursátil de la empresa, así como la mayor parte de las otras empresas norteamericanas tenían 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 completamente artificial las cuentas, registrando como ingresos los préstamos bancarios (los 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 pensión de los asalariados de Enron aumentaran la parte de acciones de la cartera de Enron, a una competencia del 62%. Mientras que en julio del 2001 el patrón de Enron, Kenneth Lay, invitaba a sus empleados a comprar las acciones de Enron, al mismo tiempo las vendía de manera oculta, embolsando una plusvalía importante en relación al precio al que las había adquirido en el cuadro de sus *stock-options* (entre noviembre del 2000 y el 31 de julio del 2001, Kenneth Lay vendió 672.000 acciones de Enron). Esto aceleró la caída de las acciones de Enron. Al mismo tiempo, todos los empleados se habían visto impedidos de ejercer el derecho de vender sus acciones, dado que el fondo de pensión Enron había sido declarado en reestructuración y todas las operaciones habían sido bloqueadas.

Recuadro Enron

“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 ellos tengan una vida mejor. El estaba también enamorado de la libertad; él quería que la gente tenga 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”.

K. Lay, The son of a baptist minister, en The San Diego Tribune, 2 de febrero de 2001

1984: Kenneth Lay toma la dirección de Houston Natural Gas.

1985: la fusión de Houston Natural Gas y de Inter North da nacimiento a Enron.

1993: Enron es exceptuado del control público sobre sus operaciones en el mercado de la energía gracias a la intervención de Wendy Gramm, presidente de la CFTC. Seis años más tarde, Wendy Gramm renuncia a la presidencia de la CFTC y pasa a ser miembro de la dirección de Enron. Entre 1993 y el 2001, ella recibirá por parte de Enron, bajo diferentes formas de remuneración, más de 915.000 dólares.

1996: desregulación del mercado de la electricidad. Privatización de las empresas públicas locales productoras y distribuidoras de electricidad.

1999-2000: Enron gasta 3.450.000 dólares para obtener un cambio en la legislación.

Diciembre del 2000: el senador Phil Gramm, marido de Wendy Gramm, promueve en el Congreso de los Estados Unidos un cambio en la legislación a favor de la desregulación.

20 de enero del 2001: se inicia el mandato del presidente republicano George W. Bush

Primer semestre del 2001: se completa la desregulación en el mercado de la energía. Gracias a su filial EnronOnline, Enron controla el mercado de la electricidad de la costa oeste. Las autoridades californianas decretan en 38 ocasiones el estado de emergencia energético. Se suspende el abastecimiento eléctrico durante centenas de horas a causa de las manipulaciones de Enron, que provocan sistemáticamente cortes de energía para hacer aumentar el precio de la misma y los beneficios.

22 de febrero, 7 de marzo y 17 de abril del 2001: se llevan a cabo reuniones entre Kenneth Lay y la Comisión de Energía bajo la influencia del vicepresidente de los Estados Unidos, Richard Cheney.

17 de mayo: la Comisión de Energía informa que aprueba lo esencial de las proposiciones de Enron, entre ellas el rechazo del Acuerdo de Kyoto.

19 de junio: el director ejecutivo Jeffrey K. Skilling renuncia; Kenneth Lay asume la responsabilidad de director general y de vicepresidente.

16 de octubre: se registra una pérdida neta de 618 millones de dólares en el tercer trimestre.

22 de octubre: Enron afirma que la Comisión de Vigilancia de las Operaciones Bursátiles (SEC) inicia una investigación interna sobre la sociedad.

23 de octubre: K. Lay tranquiliza a los inversores durante la asamblea de accionistas.

29 de octubre: K. Lay interviene en torno de las autoridades federales, el Secretario de Comercio, con el objeto de encubrir una información negativa de la agencia de cotización Moody's sobre la solvencia de Enron.

8 de noviembre: K. Lay compara la situación de Enron con la sociedad financiera Long Term Capital Management, un fondo especulativo que quiebra durante la crisis de 1998 y que fue apoyado por la FED y el gobierno, lo que obligó a los grandes bancos privados, entre ellos a algunos bancos suizos, a inyectar fondos.

9 de noviembre: Dynegy, sociedad competidora del sector energético, encara la posibilidad de comprar Enron por 9 millones de dólares.

28 de noviembre: la fusión Dynegy/Enron fracasa.

29 de noviembre: la SEC amplía su investigación a la sociedad de auditorías Arthur Andersen.

2 de diciembre: Enron se declara en quiebra. Sin embargo, las acciones siguen subsistiendo en el mercado bursátil.

10 de enero del 2002: Arthur Andersen reconoce la destrucción de documentos confidenciales durante los meses de septiembre, octubre y noviembre del 2001.

Junio del 2002: condena de Andersen por obstrucción de la justicia.

Diciembre del 2003: inicio del proceso judicial a Enron.

Stock-Options: Jeffrey K. Skilling, entonces director general de Enron, obtuvo 62,5 millones de dólares de stock-options sólo durante el año 2000. Kenneth Lay, entre noviembre del 2000 y el 31 de julio del 2001, vendió 672.000 acciones de Enron en pequeñas cantidades. Jeffrey K. Skilling vendió 500.000 acciones el 17 de septiembre del 2001. Jim Derrick, de la dirección general, vendió 160.000 acciones desde el 6 al 15 de junio del 2001. Lou Pai, director ejecutivo de Enron Xcelerator, vendió 1.100.000 acciones desde el 18 de mayo al 7 de junio del 2001. Las ventas de stock-options realizadas por los dirigentes de Enron habían sido ya masivas en el 2000: "Estos enriquecimientos personales fueron realizados en detrimento del Estado. Beneficiándose de las medidas fiscales en vigencia, Enron dedujo los gastos ligados al ejercicio de las stock-options de sus beneficios. Resultado: mientras que el grupo tendría que haber pagado durante el año 2000 112 millones de dólares de impuestos sobre las sociedades, se benefició de un crédito de impuestos de 278 millones" (Diario Le Monde, 6 de abril de 2002).

La familia Bush y Enron

Tanto la familia Bush como Enron están basadas, y tienen sus principales intereses económicos, en Texas. La familia tiene importantes intereses en el sector petróleo. Enron y George Bush padre e hijo tienen regularmente intereses comunes. En 1988, George W. Bush llevó a cabo un juego de influencias sobre el ministro argentino de Obras y Servicios Públicos para obtener un contrato a favor de Enron sobre oleoductos. Una vez que aquél devino gobernador de Texas, permitió a Enron violar las leyes anti-polución de dicho Estado. Más tarde, Enron no tuvo que atravesar muchas dificultades para convencerlo de que era necesario rechazar los acuerdos de Kyoto en lo que hace al recalentamiento climático y la emisión de gases que afectan a la capa de ozono.

A propósito de la energía: ¿y si hablamos del petróleo?

En el Informe 2001 de la CNUCED sobre el Comercio y el Desarrollo los autores revelan que el aumento del precio del petróleo en el curso del año 2000 se había producido esencialmente a causa de las actividades especulativas sobre los *stocks* de petróleo en los países más industrializados (ver también el Informe 2001 del Banco de Pagos Internacionales). Enron, principal empresa de corretaje de los productos petroleros, había estado, junto con otras empresas, en el origen de estas maniobras especulativas.

En el año 2000 el aumento del precio del petróleo fue atribuido, tanto en la prensa occidental como en los discursos oficiales de los gobiernos del norte, a la acción de la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP), mientras que en realidad los actores principales eran las empresas del norte que especulaban sobre los *stocks* de petróleo.

Enron, actor principal de la crisis de la electricidad en California durante el 2001

Del mismo modo, en plena crisis de la electricidad en California durante el 2001, se designó como culpables a actores secundarios, a saber, a empresas privadas californianas de

producción eléctrica que fueron acusadas por no haber invertido lo suficiente en la realización de mejoras en los instrumentos de producción. Era justo acusarlas⁴, pero también era necesario reconocer que no eran ni las únicas ni las principales responsables. Por otra parte, los republicanos, y en particular George Bush hijo y su secretario de Estado de Finanzas, Paul O’Nelly, quien renunció en diciembre del 2002, hicieron caer todo el peso de la responsabilidad de la crisis sobre las espaldas de las autoridades locales (el gobernador era un demócrata), a la vez que afirmaron que la desreglamentación era benéfica. Pero como lo señalamos más arriba, se sabe que el actor principal de los cortes de corriente no era otro que Enron, junto con algunas otras empresas del mismo calibre, y que son las que provocaron deliberadamente la penuria de energía eléctrica. La prueba se encuentra en el hecho de que se pasa de un solo caso de “estado de urgencia N° 3”⁵ durante el 2000, a 38 durante el primer semestre del 2001, es decir, durante el período en el que Enron tuvo las manos completamente libres para manipular los mercados vía su filial EnronOnline. El 19 de junio del 2001, el Congreso, bajo presión de la pequeña mayoría demócrata, anuló las medidas de desreglamentación votadas a fines del año 2000. Durante el segundo semestre del 2001, no hubo ni un solo caso más de “estado de urgencia N° 3”.

Cuando se habla de petróleo, uno no puede permitirse 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 W. Bush en abril de 1991, y en octubre de 1993 llegó a la conclusión de un no-lugar. Uno podría poner en duda la seriedad de dicha investigación, en la medida que 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 ‘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 200.000 acciones Harken, un puesto en el Consejo de Administración y un contrato de asesor cuya remuneración era de 125.000 dólares por año. Se le reprocha a Bush el haber utilizado su puesto de administrador para obtener un préstamo de 180.000 dólares que le permitió adquirir vía las *stock options* unas 105.000 acciones suplementarias. Es una de las prácticas que George Bush hijo, en tanto presidente, prohibió en el 2002. Se acusa a George Bush 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. En tanto que administrador, George Bush hijo estaba bien informado de la mala salud de la empresa. La venta mencionada más arriba le permitió embolsar a George Bush 848.560 dólares. Es este mismo tipo de comportamiento que ahora él reprocha a los miembros de los Consejos de Administración de Enron, de WorldCom, etc.

George Bush no es el único alto mandatario político cuyas prácticas en tanto hombre de negocios se encuentran en cuestión por parte de la crítica. Cuando era presidente general de la sociedad Halliburton, la N° 1 mundial en investigación petrolera, Richard Cheney habría realizado beneficios por 18,5 millones de dólares vendiendo en agosto del 2000 más de 600.00 acciones de su empresa. Dos meses más tarde, la sociedad anunciaba malos resultados y su cotización en la Bolsa caía estrepitosamente.

En el 2002, las revelaciones sobre las tropelías financieras (delito de iniciado) de George Bush, así como su política favorable al gran capital, provocaron una toma de conciencia en una parte de la opinión pública norteamericana. Según un sondeo de opinión efectuado en julio del 2002 por el *Washington Post* y la ABC, el 54% de las personas interrogadas consideraban que las medidas del presidente Bush contra el fraude patronal no eran “suficientemente duras”. En otro sondeo publicado el mismo día por el *New York Times* y la CBS, se decía que las dos terceras partes de las personas encuestadas estaban convencidas de que la administración Bush prefería defender a las grandes empresas más que a los ciudadanos. El 57% pensaba que el presidente disimulaba algo o mentía respecto a su gestión pasada en la compañía petrolera Harken Energy.

Dynergy y otras CMS

Dynergy, cuya sede central está a 200 metros de la Enron de Houston, era un competidor directo de ésta. Es controlada por la petrolera Chevron Texaco. Esta quiso comprar Enron en

noviembre del 2001 beneficiándose del desastre de la capitalización bursátil de aquella. Pero también resultó alcanzada por un escándalo, y entonces no se pudo llevar a la práctica dicho proyecto. Fue la multinacional UBS Warburg la que terminó comprando por apenas un bocado de pan a la Enron.

Dynegy practicaba un truco muy simple para maquillar sus cuentas: el *round trip* (ida y vuelta). Para realizar el *round trip*, es necesario que haya dos. La empresa Dynegy vende la electricidad a CMS por mil millones de dólares el día X al mediodía. Esto es la ida. El mismo día, a la misma hora, la CMS vende a Dynegy electricidad por mil millones de dólares. Esta es la vuelta. Es un juego de suma cero, pero la ventaja para cada una de las direcciones de las empresas es que la cifra de los negocios aumenta en mil millones de dólares. Este tipo de operación fue realizada varias veces durante el 2000 y el 2001 por las empresas mencionadas más arriba. Una de estas operaciones pudo ser identificada a través de las investigaciones llevadas a cabo por la Securities Exchange Commission (SEC), la autoridad de los mercados: ésta tuvo lugar el 15 de noviembre del 2001 por un monto de 1.700.000.000 millones de dólares, lo que representa el 13% de la cifra de negocios de Dynegy durante el cuarto trimestre del año 2001 (ver *Wall Street Journal* del 10/05/2002 y *Le Monde* del 30/05/2002). Gracias a esta operación, Dynegy y CMS quisieron trampear los mercados aumentando la cifra de sus negocios. En el caso de Dynegy, la operación del 15 de noviembre del 2001 representó la mitad del crecimiento de la cifra de negocios de aquel trimestre. Hay que señalar que esta operación se llevó a cabo en momentos en que Dynegy quería comprar Enron. Hay también otras operaciones de este tipo asociadas a Dynegy, como es el caso de un contrato de abastecimiento de gas para un período de 5 años (el proyecto Alpha). El escándalo obligó al director general a renunciar en mayo del 2002, y fue reemplazado por Daniel Dienstbier, quien hasta ese momento había sido el presidente de Northern Natural Gas, un oleoducto que había sido comprado poco tiempo antes por Dynegy a Enron... ¡Qué pequeño es el mundo! El nuevo presidente de Dynegy había sido precedentemente vicepresidente de Chevron Texaco, la petrolera N° 2 de los Estados Unidos. Durante octubre del 2002 continuó el desfile de los directores generales: Dienstber fue reemplazado por Williamson, que venía de la Duke Energy, otra empresa tejana del mismo sector que él dirigió luego de que hizo sus armas en la transnacional Royal Dutch/Shell. La mención de estas personas y de sus orígenes permite mostrar que los arreglos se llevan a cabo en el seno de muy pequeños círculos; en suma, no son otra cosa que un juego de cajitas musicales.

Por otra parte, el partenaire de Dynegy en el *round trip* mencionado más arriba, la sociedad CMS basada en Michigan, fue también objeto de investigaciones por parte de la SEC durante el 2002. Las autoridades estimaban que la CMS había practicado mucho los *round trips*, lo que le había permitido inflar su balance en 4.400.000.000 millones de dólares en 18 meses durante el 2000 y el 2001.

WorldCom: un escándalo monumental

El escándalo de WorldCom siguió al de Enron. Siendo el segundo operador estadounidense en telecomunicaciones y el primer operador mundial de servicios Internet, la cifra de negocios de la empresa se elevó durante el 2000 a 35 mil millones de dólares. En momentos en que se colocó al abrigo del capítulo 11 de la Constitución de los Estados Unidos, WorldCom tenía 41 mil millones de dólares de deuda. WorldCom empleaba 85.000 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 '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 pasó de ser una pequeña start-up a un verdadero imperio 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 del 2002 y la declaración de quiebra del 21 de julio, las acciones de la WorldCom perdieron 99,38% de sus valores. Como Enron, WorldCom trucó sistemáticamente sus cuentas. Luego del inicio de la investigación realizada por la SEC en marzo del 2002, la dirección confesó haber trucado sus cuentas en unos 9 mil millones de dólares, lo que acarreó en abril la eyección de su presidente general, Bernard Ebbers.

AOL Time Warner: el fracaso de la e-economía

La fusión entre AOL y el Time Warner (impuesta por la AOL) en junio del 2002 dio lugar al nacimiento de la más grande empresa mundial desde el punto de vista de la capitalización bursátil y al más grande grupo mundial en el dominio audiovisual (en aquella época a esta empresa le seguían la "francesa" Vivendi Universal y la alemana Bertelsmann). AOL Time Warner constituía de alguna manera el faro de la nueva economía por varias razones. AOL, la estrella resplandeciente de Internet, pequeña start-up salida de la nada en la que se encontraba años atrás, se dio el lujo de comprar Time Warner, una empresa dedicada desde hace tiempo a los medios de comunicación y a la industria tradicional de los juegos de animación. AOL se pudo permitir esto dado que su capitalización bursátil alcanzaba en momentos de la fusión 190 mil millones de dólares, mientras que la de Time Warner no alcanzaba más que 129. El patrón de AOL que devino patrón de la empresa fusionada la presentó como la empresa del futuro, dado que ésta, gracias a Internet, iba a poner a disposición de un público cada vez más amplio todos los productos culturales y de información realizados por empresas tradicionales tales como la Time Warner. Un año y medio más tarde, la capitalización bursátil de AOL Time Warner no representaba más que la sexta parte del valor en momentos de su fusión (55 en julio del 2002 contra 319 en enero del 2000). Los 55 mil dólares de capitalización bursátil no correspondían más que al valor estimado de Time Warner; el valor de AOL se aproximaba a cero. El ex patrón de AOL que devino presidente general de AOL Time Warner fue echado y reemplazado por un dirigente que pertenecía a la Time Warner.

En julio del 2002, AOL Time Warner era el colimador del Departamento de Justicia y de la SEC en lo que hace a la falsificación de cuentas. Además, un grupo de accionistas minoritarios se había constituido en parte civil y encaraba un proceso judicial a la empresa por "promesas incumplidas" (*El País* del 20 de julio 2002, *Le Monde* del 30 de agosto del 2002 y *Time* del 12 de agosto del 2002).

Bancos de negocios

Los principales bancos de negocios estadounidenses, tales como el Merrill Lynch, el Morgan Stanley, el Credit Suisse First Boston (Credit Suisse Group), el Salomon Smith Barney (Citigroup) y el Goldman Sachs, jugaron un rol muy activo en las prácticas fraudulentas que dieron lugar a escándalos. Estos bancos de negocios mezclan varias funciones: analizan la salud de las empresas para orientar a los compradores de acciones en la Bolsa (recomiendan entonces la compra y venta de acciones de esas empresas), y gestionan carteras de acciones muy importantes para ellos o para terceros, como los fondos de pensión, que les confieren sumas muy importantes de inversión en la Bolsa. Se encargan del ingreso de las empresas en la Bolsa. Se encargan también de la emisión de empréstitos a cuenta de las empresas, de los Estados o de las colectividades locales que quieren recolectar capitales en los mercados financieros. Entre ellos, algunos tales como el Credit Suisse First Boston y el Salomon Smith Barney constituyen la rama de bancos de negocios de un grupo bancario más amplio. Esto fue posible gracias a la abrogación de la ley Glass Steagall en 1999 bajo la administración de Bill Clinton. La "Glass Steagall act" fue adoptada en 1933 en plena depresión a fin de evitar la repetición de las quiebras catastróficas de las instituciones financieras a través de la mezcla de la colecta del ahorro a la inversión en la Bolsa y a la participación de capital en las empresas. El legislador americano había querido así separar los bancos de negocios (sociedades *holdings*) de los bancos. En plena euforia neoliberal, en el contexto de la financiarización de la economía, los grandes grupos financieros como el Citibank jugaron una gran influencia sobre la administración Clinton, la cual fue coronada de logros que permitieron obtener que se levantaran los obstáculos a su expansión. Fue así como el Citigroup, principal grupo financiero mundial, pudo nacer gracias a la abrogación de la "Glass Steagall act". El Citigroup nació de la fusión entre el Citibank y la Salomon Smith Barney.

Merrill, Morgan Stanley, Salomon Smith Barney (Citigroup) y Goldman Sachs están implicados hasta el cuello en los escándalos Enron, WorldCom y otros. La crisis bursátil, el descenso de la actividad económica y los efectos de sus prácticas fraudulentas los colocaron en una situación difícil. Entre enero del 2001 y fines del 2002, la acción Merrill Lynch perdió más de la mitad de sus valores bursátiles. Durante el 2002, todos estos bancos de negocios fueron objeto de demandas judiciales por parte de la SEC y del Departamento de Justicia. También fueron objeto de demandas judiciales presentadas por parte de inversores, accionistas y asalariados. Con el objeto de poner fin a dichas demandas, en el 2002, el Credit Suisse First Boston y Merrill Lynch, dieron, cada uno de ellos, 100 millones de dólares para endulzar al Tesoro. En

cuanto al Citigroup, éste entregó 240 millones de dólares. Estos bancos de negocios fueron acusados de colisión con los dirigentes de Enron, de WorldCom y otras empresas en quiebra. Las autoridades tienen sobradas pruebas sobre la responsabilidad que poseen los analistas de estos bancos de negocios, quienes deliberadamente recomendaban la compra de acciones de las empresas que ellos sabían que estaban en dificultades. Dichos analistas hacían esto porque los bancos de negocios que los empleaban eran también accionistas de las empresas en cuestión. Una caída de la cotización bursátil de dichas empresas habría perjudicado a los intereses de los bancos de negocios.

En el caso de la Merrill Lynch, las autoridades recurrieron directamente a los documentos internos editados por su analista más conocido, Henri Blodget, el especialista de la nueva economía. Este trataba a la sociedad AtHome como un "piece of crap" (de m...) y al mismo tiempo recomendaba calurosamente a los inversores que compren sus acciones. En otro documento interno, el mismo Blodget explicaba como él y su equipo habían participado de 52 transacciones comerciales entre diciembre de 1999 y noviembre del 2000, en desmedro de todo deontología. El banco de negocios, para recompensar a Blodget, multiplicó su remuneración por cuatro (de 3 a 13 millones de dólares). Después que se produjeron estas revelaciones, clientes furiosos presentaron decenas de demandas colectivas contra la Merrill Lynch: esto podría llegar a costarle dos mil millones de dólares.

La Salomón Smith Barney (Citigroup), en agosto del 2002, se sacó de encima a su analista consagrado, Jack Grubman, quien había sido denunciado por la prensa por haber mantenido recomendaciones positivas sobre empresas como la WorldCom. Jack Grubman recibió, para empezar, 32 millones de dólares en concepto de prima. "Aunque lamento, como otros, el no haber podido prever la caída del sector de las telecomunicaciones y comprendo la decepción y la cólera de los inversores a causa de dicha caída, estoy orgulloso de mi trabajo y del de aquellos analistas que trabajaron conmigo" (Diario *Le Soir* del 17-18/02/02).

Otra práctica corruptora: los bancos de negocios ofrecían a clientes privilegiados, tales como a los dirigentes de las empresas WorldCom, Qwest, Metro Media y otras, paquetes de acciones de empresas que ellas habían hecho entrar en la Bolsa. Estos clientes revendían las acciones en cuestión algunos días después a su ingreso en la Bolsa, en plena euforia de los mercados, retirando de esta manera beneficios considerables. Por medio de esta práctica, los bancos de negocios intentaban convencer a grandes clientes para que recurrieran a sus servicios en contratos importantes. En septiembre del 2002, B. Ebberts y cuatro otros dirigentes de empresas fueron objeto de demandas judiciales por parte del fiscal general de Nueva York, Eliot Spitzer, quien exigió de aquellos el reembolso de 28 millones de dólares que habían sido obtenidos gracias a los regalos corruptores de los bancos de negocios.

Las agencias de notación

Tres firmas, dos de las cuales son norteamericanas, dominan el sector de las agencias de notación del mercado mundial: Moody's, Standard & Poor's (EE.UU.) y Fitch (Francia). Estas tres sociedades juzgan la situación financiera de todos los deudores: los Estados, las colectividades locales, las empresas y los fondos de inversión. Las notas que éstas atribuyen influyen de manera determinante sobre las tasas de interés que deberán pagar los deudores a sus acreedores. Durante el 2002, esto correspondía a un volumen de 30.000.000.000 millones de dólares de deudas. Ello marca el poder de las mismas. Estas atribuyen notas que permiten a los prestamistas potenciales evaluar la salud y seriedad de los futuros deudores. Sus notas van desde "muy segura" a "extremadamente riesgosa" pasando por "aproximadamente segura" y "riesgosa". La nota "muy segura" se expresa atribuyendo una triple A al deudor. Según la agencia de notación, los malos alumnos son evaluados por la letra C o la letra D.

Moody's cuenta con más de 700 analistas y emplea a 1.500 personas en quince países. Sus notaciones abarcan a 100 países. Standard & Poor's emplea a 1.000 analistas en 21 países, y sus análisis conciernen igualmente a una centena de países. Fitch emplea a 1.200 personas, de las cuales 600 son analistas, y evalúa a deudores pertenecientes a 75 países.

Estas sociedades fueron denunciadas de manera considerable por el rol que jugaron durante la crisis de los años '90, particularmente durante la crisis del este asiático durante 1997-1998. En efecto, éstas mantuvieron un juicio favorable respecto de las empresas deudoras del este asiático, mientras que tendrían que haber revelado que se encontraban en dificultades desde 1996. Una vez que la crisis estalló durante 1997, estas sociedades de notación dieron un giro

de 180° que dio lugar a la degradación de las empresas y los estados asiáticos implicados. Ello implicó un aumento de varios miles de millones de dólares de las facturas que tenían que rembolsar los endeudados. El rol de las agencias de notación fue igualmente denunciado en lo que hace a la evaluación del riesgo-país de la Argentina y Brasil entre 1998 y el 2002.

Ellos fueron objeto de fuertes críticas por el rol que jugaron durante los diferentes escándalos que se desencadenaron en los Estados Unidos durante el 2001-2002. Moody's mantuvo una cotización muy elevada de Enron, que estaba próxima a caer. Estas agencias de notación son todo salvo independientes de las sociedades que evalúan, dado que reciben su remuneración de aquellas. En ciertos casos, con el objeto de forzar a los clientes a recurrir a sus servicios, atribuyen notaciones no solicitadas y generalmente menos favorables que en los casos en que hubieran sido objeto de una remuneración.

Estudios de auditorias

El escándalo Enron puso al descubierto la coalición entre la dirección de la empresa y Andersen, la empresa auditora encargada de monitorear las cuentas de aquella. En junio del 2002, Andersen fue condenada por obstrucción a la justicia. Este veredicto obligó a Andersen a bajar las cortinas. Andersen había participado en la operación de maquillaje de las cuentas de Enron, que en el 2000 le había pagado 50 millones de dólares como contraparte de los diferentes servicios prestados. Con el objeto de borrar las coaliciones con Enron, Andersen destruyó decenas de miles de documentos comprometedores durante octubre del 2001 mientras que la SEC estaba iniciando la investigación. "La oficina de Andersen en Houston se puso súbitamente a fines del mes de octubre a destruir una tonelada y media de documentos por día en lugar de los 35 kilos promedio por año", declaró el fiscal durante el proceso.

La connivencia entre las empresas y los estudios de auditorias que siguen sus cuentas está abiertamente extendida. Andersen realizó favores comparables a aquellos de los que se benefició Enron a una buena parte de sus 2.300 clientes. Las agencias de auditorias no se limitan a controlar las cuentas de las empresas: sus principales recursos provienen de los consejos que prodigan. Por cada dólar ganado en una auditoria, tres entran en caja gracias a misiones de auditoria. Andersen no es la excepción que confirma la regla. Prueba de ello es que los cuatro grandes estudios de auditorias son objeto de investigaciones por parte de la SEC. La KPMG revisaba las cuentas de Xerox, que reconoció haber inflado su cuenta de negocios de 6,4 mil millones de dólares durante el período 1997-2001. Deloitte Touche Tohmatsu controlaba las cuentas de la sociedad Adelphia Communications, cuya quiebra costó en junio del 2002. Price Waterhouse Coopers está implicada en el escándalo de Tyco, cuyo director fue acusado de haber distribuido de manera fraudulenta 96 millones de dólares a 51 cuadros superiores de la empresa. Ernest & Young está acusada de haber transgredido las obligaciones de un auditor independiente desarrollando y comercializando software con la PeopleSoft, de la cual, por otra parte, controlaba las cuentas (Diario *Le Monde*, 18 de junio de 2002).

Antes de la quiebra de Andersen, los cinco estudios de auditorias citados más arriba controlaban el conjunto o casi todo el mercado mundial de auditorias (ver cuadro a continuación). Después de la quiebra de Andersen, los cuatro estudios restantes se dividieron sus clientes.

	Cifra mundial de negocios en miles de millones de dólares en 2001	Cantidad de empleados en el mundo en 2001
PriceWaterhouseCoopers	22,3	150.000
Deloitte Touche Tohmatsu	12,4	95.000
KPMG	11,7	100.000
Ernst & Young	9,8	84.000
Andersen	9,3	85.000

La administración Bush y la justicia de Estados Unidos intentan poner orden

En el 2002 se anunció que el proceso Enron sería en diciembre del 2003. La ocasión de una famosa confesión. En el 2002, 25 grandes compañías, y 150 jefes de empresa o cuadros superiores (de los cuales 45 tienen la intención de plantear demandas judiciales por

culpabilidad), fueron objeto de investigaciones en profundidad y/o de seguimientos judiciales por parte del gendarme de los mercados, la SEC, y del Departamento de Justicia. He aquí algunos casos de inculpación: falsificación de las cuentas, delito de iniciado, enriquecimiento personal en desmedro de la empresa, evasión fiscal, asociación ilícita, obstrucción del trabajo de la justicia. La amplitud y la generalización de los comportamientos criminales es tal que el presidente de los Estados Unidos intervino directamente para amenazar con prisión a los administradores de las sociedades. "Si usted es un director general y piensa que puede trucar sus libros de cuentas para mejorar su imagen, nosotros lo encontraremos, lo arrestaremos y le haremos rendir cuentas" (citado en *Time*, 12 de agosto del 2002).

"Los jefes de empresa reconocidos culpables de fraude serán pasibles de sanciones financieras y, si tuvieron un comportamiento criminal, irán a prisión" (Diario *Le Figaro*, 1 de julio del 2002).

Alain Greenspan, presidente de la Reserva Federal, presentó las cosas con un toque de filosofía: "Los hombres no devinieron más cupidos que en el pasado. Simplemente cuentan con muchas más posibilidades de serlo... La economía depende de manera crítica de la confianza... La falsificación y el fraude destruyen el capitalismo y la libertad de mercado y, más ampliamente los fundamentos de nuestra sociedad... El patrón debe tener la autoridad para colocar donde corresponde la estrategia de la empresa pero también tiene la responsabilidad de dar cuenta de ella de manera precisa. Si este tipo de faltas no son sometidas a penas graves, tal como muchos lo recomiendan, nuestro sistema contable y los otros elementos del gobierno de las empresas no funcionarían de manera óptima" (Diario *Le Monde*, 18 de junio del 2002). En agosto del 2002, cerca de 2.500 directores generales fueron por primera vez legalmente obligados a certificar y firmar las cuentas de sus empresas. La amenaza del gran garrote que pendía sobre ellos tenía por objeto forzarlos a hacer una limpieza de sus cuentas a fin de intentar de manera desesperada restablecer la confianza del público para evitar una deriva que trajera como consecuencia una cascada de quiebras. En términos globales, el ejecutivo y el poder judicial permanecieron en el plano de la intimidación: no hubo ningún presidente general en ejercicio entre rejas durante el 2002. Dennis Kozlowski, ex patrón de Tyco, sólo se encontró entre rejas una vez que fue echado de la empresa. Algunos cuadros superiores fueron llevados a declarar con esposas, pero ninguno permaneció varios días en prisión. Sin embargo, ellos acumularon de manera criminal decenas o mejor dicho centenas de millones de dólares; provocaron quiebras que llevaron al suicidio de asalariados despedidos; quebraron la vida de centenares de miles de personas; hicieron perder centenares de miles de dólares a los contribuyentes.

Por el contrario, durante este tiempo, por delitos menores, decenas de miles de simples ciudadanos norteamericanos se amontonan en las prisiones superpobladas.

En septiembre del 2002 el Congreso adoptó una ley llamada Sarbanes-Oxley, cuyo objetivo era evitar la reproducción de comportamientos como los de Enron, WorldCom, etc. Esta ley preveía un aumento de las penas para los diferentes delitos financieros. Las penas de obstrucción a la justicia y destrucción de pruebas, de las cuales el estudio Andersen había sido declarado culpable en el caso Enron, fueron duplicadas hasta alcanzar veinte años de prisión. Las operaciones concertadas dirigidas a engañar a los accionistas son consideradas en adelante como crímenes, y pasibles de diez años de prisión. Los directores financieros deberán certificar y firmar sus cuentas. En caso de falsa declaración, incurrirán en veinte años de prisión. Los bancos y casas de corretaje se ven impedidos de tomar sanciones contra los analistas que emiten informes desfavorables sobre las sociedades clientes. Los dirigentes ya no pueden pedir préstamos privilegiados a sus empresas. Sobre este último punto, George Bush podría haber sido condenado por los privilegios de los que se benefició mientras era administrador de Harken si dicha legislación hubiera estado en vigencia en aquella época.

La crisis golpeó directamente a las principales instituciones encargadas de hacer reinar el orden en el dominio económico: en noviembre del 2002, Harvey Pitt, presidente de la SEC, presentó su renuncia. Así lo hizo también el responsable de los servicios contables de la SEC. Días después lo siguió William Webster, el nuevo presidente del Consejo de Vigilancia de los comisarios de cuentas, creado durante el verano europeo del 2002 para poner orden en dichos asuntos. W. Webster, viejo director de la CIA y del FBI, tiró la toalla luego de la primera reunión del Consejo. Las causas de dicha defección hay que buscarlas en las revelaciones inoportunas que se dieron a luz sobre su carrera: W. Webster dirigió el comité de auditorías de

la sociedad US Technology acusada frente a los tribunales por malversaciones contables (Diario *Le Monde*, 14/11/2002).

Por otra parte, apenas fue creada por la administración Bush, la brigada financiera especial anti-corrupción fue objeto de críticas violentas, dado que su jefe, el secretario adjunto de Justicia, Larry Thompson, fue administrador de la Providian Financial, una sociedad implicada en fraudes. Durante su mandato, la Providian Financial, especializada en las tarjetas de crédito, fue forzada a endulzar al fisco con 400 millones de dólares por poner fin a los seguimientos judiciales de los que era objeto a causa de sus fraudes.

Otra información: el jefe de la división *anti-trust* en el Departamento de Justicia, Charles James, renunció en octubre del 2002 para pasar al grupo petrolero Chevron Texaco en el cual pasa a ocupar el cargo de vicepresidente y consejero jurídico. Nombrado en junio del 2001 por George Bush hijo, fue el arquitecto del acuerdo concluido en noviembre del 2001 entre el Departamento de Justicia y Microsoft. Aunque quizás no haga falta decirlo, este acuerdo fue muy favorable a la empresa de Bill Gates.

Los problemas de la jubilación en los Estados Unidos

Las jubilaciones de los trabajadores están en peligro. En Estados Unidos, el sistema de pensiones por repartición es marginal, y aquellos que forman parte de él se benefician de un ingreso muy pequeño, del orden del 40% de su salario. Bajo la administración de Ronald Reagan, el sistema de pensión por capitalización ya bien implantado fue muy promovido en el cuadro de lo que se llamó el "plan 401 K" (instaurado en 1982). Dado que los mercados bursátiles estaban en alza, este sistema apareció para algunos como fuertemente atractivo, ya que el ahorro de los trabajadores era invertido en su gran mayoría bajo la forma de acciones. Lo que tenía que pasar pasó: los 40 millones de trabajadores titulares de un plan 401 K se encontraron en una muy mala situación porque no contaban con la más mínima garantía ni seguridad. Sus ahorros, que representan aproximadamente 1.500.000.000 de dólares, se vieron sometidos a una cura de adelgazamiento forzado de 175.000.000.000 dólares en un año como resultado de los diferentes escándalos contables, quiebras y *cracks* bursátiles. Los asalariados de Enron, de Global Crossing y de la WorldCom cuya pensión estaba ligada al plan 401 K, perdieron todo o casi todo. En los últimos años, numerosas empresas invirtieron el ahorro de sus trabajadores sin consultarlos –o haciéndolo muy poco– sobre cuál era su punto de vista respecto a la compra de acciones de la empresa misma. Algunos ejemplos en el 2001: plan 401 K de Procter & Gamble, 94,7% del ahorro era invertido en acciones de la empresa; Coca Cola, 81,5%; General Electric, 77,4%; Texas Instruments, 75,7%; Mc Donald's, 74,3%; Enron, 62%.

La otra gran categoría de asalariados cuya pensión depende del sistema de capitalización representa 44 millones de asalariados del sector privado. Ellos provienen de un plan de pensión llamado "definido", anterior al plan 401 K. Una gran parte de los trabajadores de la industria automotriz, del transporte aéreo, de la siderurgia, del petróleo, de la farmacéutica y de las telecomunicaciones dependen de este sistema, que garantiza una pensión mensual fija cuya transferencia corre bajo la responsabilidad de la empresa que los ocupa. Contrariamente al plan 401K, estos no se encuentran, en principio, sometidos a los vaivenes bursátiles. El problema es que las empresas responsables del financiamiento de sus fondos no lo han hecho de manera suficiente. La situación se volvió tanto o más grave dado que los ingresos de las empresas están en descenso y que una parte importante de los fondos que deben servir al financiamiento de las pensiones provienen del rendimiento de los capitales colocados en la Bolsa por parte de las empresas. Según estudios publicados en el 2002, 26 grandes sociedades se iban a encontrar en una situación financiera degradada como resultado del crecimiento superfluo de sus fondos de pensión (Ford debía colmar un agujero estimado en 6,5 miles de millones de dólares) y algunas deberían caer en quiebra. Esto no es un problema que sólo ocurre con las empresas norteamericanas. Citando el ejemplo de la multinacional helvético-sueca ABB, los investigadores del banco de negocios Morgan Stanley estiman que la proporción de deuda sobre los fondos propios pasa de 202 a 374% cuando se incluyen las obligaciones de jubilación y éstas son consideradas como una deuda equiparable a cualquier otra. "Es una bomba de tiempo. No se trata de saber si va a explotar, sino cuándo va a explotar" declaraba en el *Financial Times* del 1 de octubre del 2002 Michael Hirsch, vicepresidente de la Lynnvest Group.

Los más grandes fondos de pensión en los Estados Unidos son los de los funcionarios públicos. El más importante entre ellos es el California Public Employees Retirement System (Calpers), cuyos activos se elevan a 150.000.000.000 dólares que se reparten entre 1800 empresas. Los diferentes fondos de pensión de los empleados públicos totalizan más de 1.500.000.000 de activos. Luego de las quiebras escandalosas del 2001-2002, estos exigieron una modificación de la ley con el objeto de poner en orden la gestión de las empresas privadas de las que eran accionistas. La quiebra de WorldCom produjo pérdidas de 585 millones de dólares a Calpers. La de Enron produjo más de 300 millones de dólares de pérdida a quien en orden de importancia representa el tercer fondo de pensión.

Salarios: variable de ajuste

Durante las fases en que disminuye la actividad económica, cuando las empresas acumulan resultados a la baja y la competencia se exagera, los patrones quieren achicar los costos. El puesto de trabajo que invariablemente es alcanzado son los salarios (disminución de los salarios y reducción del personal). La masa salarial es la principal variable de ajuste que se utiliza para asegurar una mejora o estabilidad de los resultados de la empresa. Los accionistas no quieren soportar los vaivenes de la coyuntura económica: exigen que el riesgo sea trasladado a los trabajadores.

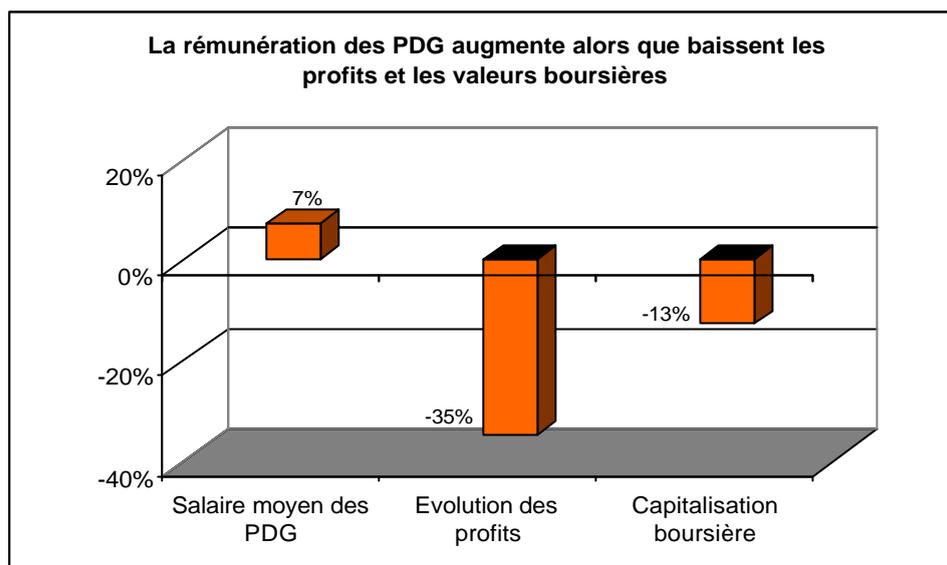
Desde los años de Ronald Reagan y Margaret Thatcher, el abismo entre los ingresos de los asalariados y de los dirigentes de empresas, que son capitalistas aunque reciban un salario, no hizo más que progresar de una manera vertiginosa. Según *Business Week*, en 1980 el director general (CEO) medio ganaba 42 veces más que el obrero (*blue collar worker*). En 1990 ganaba 85 veces más, y 531 veces más en el 2000 (ver el sitio del sindicato AFL-CIO en <www.aflcio.org/paywatch/ceopay.htm>).

La AFL-CIO compara el ingreso de tres directores generales con la evolución de las acciones de su empresa en la Bolsa durante el período 1996-2000. Mientras que la cotización bursátil de la empresa que estos conducían había disminuido de manera considerable (aunque fue en un período de gran alza en general), sus ingresos fueron verdaderamente impresionantes.

Compañía	Director CEO	Periodo	Pago total acumulativo en el periodo	Performance del stock vs. S&P 500
Bank of America	Hugh McColl	1996-2000	95.6 million \$	- 34 %
Sprint	William Esrey	1996-2000	218.4 million \$	- 34 %
Conseco	Stephen Hilbert	1995-1999	146.2 million \$	- 50 %

Fuente: ver el sitio del sindicato AFL-CIO: <www.aflcio.org/paywatch/ceopay.htm>.

Durante el año 2001, el *New York Times* publicó el gráfico siguiente, aún más sugestivo. Este presenta la evolución global de las remuneraciones de los directores generales, la evolución de los beneficios y la de la capitalización bursátil. El gráfico demuestra la farsa que constituye el gobierno de empresa (*corporate governance*). Mientras que la evolución del ingreso de los dirigentes de las empresas debería seguir la evolución de los resultados de las mismas, uno constata por el contrario el fenómeno inverso. La remuneración de los directores generales aumenta mientras que bajan los beneficios y los valores bursátiles.



Fuente: *The New York Times* (ver <www.aflcio.org/paywatch/index.htm>).

Si salimos de las fronteras de los Estados Unidos, encontraremos situaciones similares. En el 2001, mientras que las cuentas de Vivendi Universal entraban en rojo, el sueldo de Jean Marie Messier aumentaba el 19% (66% de aumento sin impuestos). En Suiza, Mario Corti, principal dirigente de Swissair, recibió 8,3 millones de euros para reencaminar a la compañía aérea; algunos meses después, la empresa quebró.

Las remuneraciones de los dirigentes de empresa se componen de un salario, de *stock options* (que durante 1999-2000 representan en promedio el doble del salario) y de bonos.

Es necesario agregar la jubilación en oro, el o los departamentos de trabajo, los gastos sin límites, el o los coches de trabajo y el chofer a disposición, y a veces el avión de trabajo. A la remuneración de los dirigentes de empresa es necesario agregar los ingresos que ellos deducen de sus capitales. Tampoco hay que olvidar los regalos de las empresas-clientes (por ejemplo, los paquetes de acciones ofrecidos gratuitamente).

Las *stock-options* hicieron furor a lo largo de los años '90 hasta el 2001. Estos rindieron sumas faraónicas a algunos miles de dirigentes de empresas. En el 2000, Jeffrey Skilling, viejo director general de Enron, embolsó 62,5 millones de dólares gracias solamente a las *stock-options*. Gary Winnick, patrón de la empresa quebrada Global Crossing, embolsó entre 1998 y el 2001 735 millones de dólares gracias a la venta de sus *stock-options*. Por otra parte, la manera en que las *stock-options* eran contabilizadas por las empresas hizo perder al fisco de los Estados Unidos 56.400.000.000 dólares en el 2000.

El colmo de todo esto son los regalos de despedida a los patrones que condujeron a sus empresas a la quiebra. Percy Bavarnik, director general de ABB, quien en el 2000 recibió 98 millones de prima en su despedida, dejó una pérdida de 793 millones de euros. Aquí también se podría mencionar a Jean-Marie Messier (CEO de Vivendi Universal), Bernard Ebbers (CEO de WorldCom) y decenas de otros.

Si los patrones no reciben generosas primas de despedida, esto no debe interpretarse como un mal signo. Según las autoridades judiciales, Dennis Kozlowski, ex patrón de Tyco, habría robado 170 millones de dólares de la caja de la empresa que dirigía, y se habría embolsado 430 millones de dólares gracias a la venta fraudulenta de acciones de la empresa. Mientras esperaba ser juzgado, su ex mujer pagó una caución de 10 millones de dólares en septiembre del 2002 para que pudiera salir de prisión. En junio del 2002, Kozlowski había organizado una fiesta en Cerdeña cuyos gastos, que corrieron a cargo de la empresa, representaban la módica suma de 1 millón de dólares (*Financial Times*, 20/09/2002).

La crisis de Enron y cía., ¿conciene al resto del mundo?

Veinte años de desreglamentación y de apertura de los mercados a escala mundial suprimieron las vallas de seguridad que hubieran podido limitar los efectos en cascada de las crisis que atravesaron la Enron y cía. El conjunto de las empresas capitalistas de la Tríada y de los mercados emergentes evolucionaron, ciertamente con sus particularidades, en el mismo sentido que en los Estados Unidos. Las instituciones privadas bancarias y financieras, así como las empresas de seguros del planeta, se encuentran en mala posición: adoptaron prácticas cada vez más aventureras. Todos los grandes grupos industriales conocieron una financiarización pronunciada y por ende se han vuelto muy vulnerables. Enron, Worldcom, Global Crossing, Vivendi Universal, Ahold, Parmalat,... la sucesión de escándalos mostró la vacuidad de las afirmaciones de los dirigentes de los Estados Unidos y de sus laudatorios en los cuatro puntos cardinales. Es tiempo de pensar en otro sistema, tanto en los Estados Unidos como en otras partes.

(*) Eric Toussaint, historiador y politólogo, presidente del CADTM (Comité por la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo), miembro del Consejo Internacional del Foro Social Mundial y del Consejo científico de ATTAC Francia, autor de *La bolsa o la vida. Las finanzas contra los pueblos* (2003).
Mas información: www.cadtm.org

Notas

1. Como signo de la amplitud del fiasco, Paul O'Neill tuvo que dimitir en diciembre del 2002.
2. En diciembre del 2002, éste fue citado como uno de los reemplazantes posibles del secretario de Estado en el Tesoro, Paul O'Neill (Financial Times, 9/12/2002)
3. En un informe publicado en diciembre del 2001, la asociación Public Citizen demandó que Phil y Wendy fueran convocados a comparecer a la justicia en el proceso Enron.
4. Según un documento publicado por el Public Citizen ("Blind faith: How deregulation and Enron's influence over Government looted billions from Americans", diciembre 2001) utilizado en varias ocasiones en este capítulo, la firma Williams Co, con base en Oklahoma y activa en California, fue condenada por haber cerrado una de sus centrales californianas de producción eléctrica. Esto le permitió exigir una tarifa doce veces superior via la otra central eléctrica que ésta poseía en el vecindario.
5. El estado de urgencia N° 3 fue declarado cuando las reservas operativas de electricidad cayeron por debajo del 1,5%. Esto obligó a las autoridades a realizar cortes masivos de electricidad a fin de aumentar sus reservas.