

Siempre pregunta por qué

JOAQUÍN ESTEFANÍA

Contra lo que se cree, el caso Enron no ha acabado con la declaración de culpabilidad de sus dos principales responsables. Ni siquiera cuando el juez les imponga las sentencias, ni aun cuando éstas les mantengan en prisión el resto de sus vidas. El caso del mayor fraude corporativo en la historia terminará cuando se devuelva el dinero —o al menos parte del mismo— a los estafados de la que fue la séptima compañía norteamericana a principios del siglo XXI.

El día antes de que la Justicia diese carta de naturaleza a lo que Lay y Skilling habían hecho contra tanta gente, un juez norteamericano llegó a un acuerdo con tres grandes bancos de negocios (J. R Morgan Chase, Citigroup y Canadian Imperial Bank of Commerce) para que paguen 6.600 millones de dólares (cerca de un billón de las antiguas pesetas) a los antiguos accionistas de Enron, ya que ayudaron a ésta a ocultar sus delitos financieros. Los demandantes aseguran haber perdido unos 40.000 millones de dólares.

Recordemos en qué consistió el caso Enron: poco después de los atentados terroristas contra las Torres Gemelas y el Pentágono, una de las empresas más halagadas, considerada hasta el día anterior por Wall Street como un "valor seguro", quebraba y se llevaba por delante la inversión de sus accionistas, miles de puestos de trabajo, y los ahorros y las pensiones que los jubilados habían puesto en su fondo de pensiones. Con un valor bursátil de 70.000 millones de dólares, las acciones de Enron cayeron de 82 dólares a menos de uno. El engaño de sus máximos ejecutivos (entre los que se encontraban los citados Lay y Skilling, presidente y consejero delegado, el director financiero Andrew Fastow —condenado a 10 años de cárcel y achicada su sentencia si delataba a sus superiores— y un alto cuadro que se suicidó de un tiro en la cabeza); El, uso de la información privilegiada que les permitió vender sus acciones cuando estaban arriba mientras arrastraban a la ruina al resto del colectivo; el hecho de que los bancos de negocios recomendasen comprar acciones de Enron hasta la víspera del desastre; el que los numerosos analistas, compañía auditora (Andersen, el patrón oro de las auditoras, que desapareció en el descrédito), el organismo regulador de las sociedades que cotizan en Bolsa, y la prensa especializada no detectasen el engaño; las relaciones de sus dirigentes con la Casa Blanca (Enron fue el principal donante de la campaña electoral de Bush en el año 2000) son aditamentos de un suceso financiero que el economista Paul Krugman ha considerado más perturbador para la moral de la economía que el 11-S para la política. Todo se confabuló para que aquellos que tenían que decir "no", no lo dijeran. Se cumple la profecía que el heraldo mediático del capitalismo contemporáneo, el semanario *The Economist*, hacía hace unos meses con motivo de su 160 cumpleaños, en un reportaje titulado "Capitalismo y democracia": los más eficaces enemigos del capitalismo son los propios capitalistas; no los movimientos altermundistas, la izquierda socialdemócrata o los restos del naufragio comunista, sino los amigos del capitalismo, sus hombres de confianza que hace tiempo, han soltado las riendas y abusan de su poder sin límites.

Casi coincidiendo con la culpabilidad de los principales dirigentes de Enron han coincidido en las pantallas de cine dos películas sobre el asunto. La primera, una ficción titulada *Dick y Jane, ladrones de risa* es una mala cinta, pero muy pedagógica: cualquiera puede entender cómo Globodyne (parodia de Enron) podía mostrar un balance aparentemente lleno de ganancias, y en realidad plagado de deudas. La segunda, *Enron, los tipos que estafaron a América* es un extraordinario documental que aspiró al Oscar del género este año. No se atrevieron a dárselo. En él se hallan todas las claves de ese castillo de naipes sobre un charco de gasolina que fue la compañía en cuestión. Con este documental puede pasar lo mismo que con *El Código Da Vinci* (aunque la calidad del primero no tenga nada que ver con la mediocridad de la segunda película): que su visión es más vitriólica que la lectura de cualquier libro o informe sobre lo que fueron las estafas en la América corporativa a partir del año 2000 (*Canal + pasará Enron, los tipos que estafaron a América* el lunes día 5 de junio).

De la visión de estas dos películas se pueden establecer algunas analogías que superan el caso Enron y conforman una teoría más general.

1. La realidad de Enron y el mundo del cine tienen muchas cosas en común. Lo declara el director del documental, Alex Gibney, en algunas entrevistas sobre sus personajes: había poca diferencia entre Enron y un estudio de Hollywood; la empresa era como una máquina de propaganda, y sus directivos ejercían como directores de una película de ciencia-ficción: se lo habían inventado todo. "Me sorprendió mucho que casi todo el mundo creyera la historia de Enron. Periodistas, analistas financieros, profesores universitarios de economía, ¡incluido Alan Greenspan! (que aparece recibiendo el Premio Enron al Servicio Público). Es muy probable que en ello influyera el hecho de que las mentiras de Skilling y Lay estuvieran cubiertas por un mantra ideológico en el que toda la comunidad empresarial de EE UU estaba diciendo creer: todo irá bien si no hay ninguna regla". Algunos de los que participan en la película, actores reales de la tragedia humana, comparan a Enron con *Titanic*: en el *Titanic* el capitán se hunde con el barco; en Enron primero se concedió una prima a él mismo y a sus amigos y después subieron a un bote salvavidas mientras decían a quienes se quedaban: "Todo va a salir bien".

2. El *darwinismo social* que implantan Lay y Skilling en el seno de la compañía responde a la filosofía de uno de los libros favoritos del segundo: *El gen egoísta*, del etólogo Richard Dawkins, que escribe: "Somos máquinas de supervivencia, estamos programados a ciegas con el fin de perpetuar la existencia de los egoístas genes que albergamos en nuestras células". La avaricia y la competitividad, por ejemplo, prevalecen en la transmisión genética. Se formó en Enron un Comité de Revisión de Rendimientos, que clasificaba a los empleados en una escala de cinco a uno, según lo que votaba la propia plantilla; aproximadamente el 10% del total obtenía un cinco y había que despedirlo. Al método lo llamaron "clasificar y arrancar". Alguien dice en el documental que le parece brutal un proceso en el que un chico de 25 años pasa por esa evaluación y cobra un *bonus* de cinco millones de dólares al salir en esa ocasión con muy buen resultado. Un operador muy joven, con un discurso y unos ojos dignos de ingresar directamente en un frenopático, declara a la cámara riéndose: "Si voy a ir al despacho de un jefe para hablarle

de mi sueldo, y si pisarle el cuello a alguien va a duplicar ese sueldo, pues se lo piso".

3. Se permitía a Enron contabilizar potenciales beneficios futuros (se concretasen o no) en el momento de cerrar un negocio. Por muy pocos ingresos reales que la compañía tuviera de cara al exterior, los beneficios de Enron podían ser lo que los responsables de Enron quería que fuesen. Inventaron lo que en el documental se denomina la Contabilidad del Valor Futuro Hipotético (CVFH). Fastow, el director financiero, fue un protegido de Skilling hasta que se convirtió en el chivo expiatorio del *agujero*; su trabajo consistió en encubrir que Enron no era una empresa energética sino una fantasía financiera: 'desafiaba las leyes de la gravedad financiera, escondiendo una deuda superior a los 30.000 millones de dólares y creando cientos de compañías instrumentales para hacer un truco de magia: manejar la cotización de Enron ocultando la deuda. Los inversores creían que el dinero no dejaba de entrar, pero Enron escondía su deuda en las compañías fantasmas, donde los inversores no podían verla.

4. Ya hemos citado la complicidad de bastantes bancos de negocios y de la mayoría de los analistas. Ahí están muchas de las firmas y de los nombres que forman la aristocracia financiera de Wall Street. Hoy se conoce que muchos de ellos no sólo formaron parte de las prácticas engañosas de Enron sino que las promovieron o se beneficiaron de ellas. Hasta ahora se sabía de algunos correos electrónicos internos de Merrill Lynch en el que algunos de sus analistas se burlaban del nulo valor de unas acciones que oficialmente recomendaban. El documental muestra cómo casi todos los analistas que cubrían a Enron recomendaron siempre la compra de sus acciones, pero el que no comulgaba con la compañía se convertía en un enemigo de la misma. Es el caso de John Olson, analista crítico con Enron que fue despedido de Merrill Lynch cuando recibió órdenes de Fastow del tipo "o buscas a alguien que esté con nosotros y recomiende la compra o dejamos de hacer negocios contigo"; Merrill expulsó a Olson y Enron la recompensó con dos negocios de inversión de 50 millones de dólares.

5. El lema publicitario de Enron, en una crueldad paradójica que se observa posteriormente a su quiebra era el de *Ask why* (pregunta por qué). Nadie lo hizo. Parece un reto inconsciente destinado a los observadores externos: pregúntese por qué Enron ha tenido tanto éxito desde que nació en 1985. *Ask why* recuerda a los grandes criminales que siempre dejan pistas a los detectives, como si quisieran jugar con ellos al ratón y al gato. Enron también fue la empresa más aplaudida por los medios de comunicación. La revista *Fortune* le dio durante seis años seguidos el galardón a la empresa más innovadora de EE UU. Y el castillo de naipes sólo comenzó a caer cuando una periodista de esa publicación comenzó a hacerse la pregunta más sencilla: ¿cómo gana exactamente Enron su dinero?

Buena lección para el periodismo de todos los tiempos, en todos los lugares: siempre hay que preguntarse por qué y no fiarse de las respuestas que se dan. Sobre todo, si esas respuestas no son racionales.

El caso *Enron* ha inaugurado una época en la que no se quieren consentir ese tipo de abusos motivados por la ausencia de una regulación eficaz. Quizá incluso en algunas ocasiones haya generado una reacción sobrerregulatoria. Pero ya no bastan las apelaciones a la buena voluntad, sino a la ley.

El presidente de la SEC, William Donalson, declaró en el Senado americano: "La autorregulación ha fracasado". Y el Nobel de Economía Joseph Stiglitz ha escrito en *Los felices noventa*.- "El mantra de la desregulación se ha revelado como una trampa que, lejos de llevamos al grado de regulación más adecuado, nos ha conducido a la supresión irreflexiva y sin más de todo mecanismo regulador... Las economías de mercados no se autorregulan, son zarandeadas por golpes que están fuera de su control, tienen tendencias a las manías y a los pánicos, a la exageración irracional y al pesimismo, a una asunción de riesgos que roza los juegos de azar, y a que muchos de sus errores y fechorías sean soportadas por toda la sociedad".

¿Cómo suena esto en los momentos de las pirámides fallidas, tan de actualidad?

El País, 1 de junio de 2006