

CAPÍTULO PRIMERO

VISTAS DESDE SCHATZALP

«La patria y el orden habían quedado no solo muy lejos sino que se encontraban a muchas toesas debajo de él y el ascenso continuaba, agrandando el abismo cada vez más.»

(Capítulo primero: La llegada, *La montaña mágica*.)

ALLÍ, EN SCHATZALP, EL ANTIGUO SANATORIO de tuberculosos y asmáticos que inspiró a Thomas Mann a escribir *La montaña mágica* (*Der Zauberberg*), su inquietante alegoría de catástrofes inminentes y caducos regímenes en vías de extinción, la nueva crisis global se desplegaba ante mí, fundiéndose con el paisaje helado de los Alpes suizos.

Me había alojado en una habitación en la tercera planta del Berghotel Schatzalp —reconvertido ahora en un establecimiento de *wellness*— y me asomaba a uno de esos balcones en los que Hans Castorp, el héroe de *La montaña mágica*, se recostaba en una tumbona de madera y respiraba el aire gélido de la montaña. De salud robusta al llegar a Davos, Castorp pronto sucumbiría a náuseas, accesos de fiebre e incontrollables ataques de angustia y perplejidad. En sus pesadillas

se dibujarían escenas dantescas de brujas «descuartizando a un niño, devorando los pedazos y haciendo crujir los frágiles huesecitos en sus bocas». Castorp llegará a sentir «asco, el asco más terrible que había sentido jamás» y tras asistir a cuatro cumbres del club de la élite global —el Foro Económico Mundial, el encuentro anual de los hombres más ricos del planeta— empezaba a notar síntomas parecidos.

Desde mi privilegiada atalaya podía observar a los Davos Men volviendo de las pistas de esquí mientras cuatro trompistas ataviados con gorras emplumadas interpretaban la bienvenida wagneriana con sus largos cuernos alpinos. Llegaban para el gran almuerzo de despedida en la terraza del Schatzalp como colofón a las cuatro jornadas de conferencias, mesas redondas, tormentas de ideas y suntuosas fiestas. Allí estaba George Soros, el insigne especulador-filántropo que no aparentaba sus 82 años sino unos cuantos más, luciendo un traje de esquí rojo y cogido de la mano de su joven novia brasileña. Tras él, la cara escarlata, la tez tostada en el enrarecido aire alpino, de Steve Schwarzman, consejero del fondo global de inversiones multimillonarias privadas Blackstone Group, conocido por devorar kilos de cangrejos moros a 400 dólares la tenaza en su mansión de Palm Beach. Y poco a poco bajaban otros esquiadores de la élite global, expertos en el slalom de las pistas más negras de las finanzas mundiales, más resbaladizas que nunca y ahora con un precipicio abismal al fondo.

El Davos Congress, el centro de convenciones donde se celebraba la cumbre, sería testigo de un fenómeno tan extraño como aquella Sociedad del Medio Pulmón integrada por los pacientes de *La montaña mágica* en fase terminal de su enfermedad, que aprendieron a silbar con sus pulmones

desinflados y luego insuflados de nitrógeno, sin poder reprimir la risa cuando los asustados transeúntes se preguntaban de dónde provenía aquel sonido. Si esto resultaba grotescamente cómico para el macabro sentido del humor de Mann, a mí me sucedía algo parecido al ver los programas de debate de las últimas cumbres. Tenían nombres como «El reto de la desigualdad», «Crecimiento y equidad», «La economía moral» o «Las semillas de la distopía». Ahora que la crisis entraba en una fase crítica, en el inicio de la larga recesión en Europa y Estados Unidos, los Davos Men hablaban compasivamente de los problemas de injusticia social en el mundo. Imagínense. Un millar de multimillonarios globales, brókeres de Wall Street, magnates industriales de Shanghái, banqueros de Madrid, desperdiciando su precioso tiempo de *networking* para asistir a una serie de debates sobre la desigualdad económica en el siglo XXI. Era para partirse de la risa, una risa esperpéntica como la de Thomas Mann. Pero ésos eran los tiempos que corrían. La nueva economía del 1 y del 99 % se había convertido en el tema de rigor en el foro desde el inicio de la megacrisis. Desde el *big bang* financiero que amenazaba con vaporizar a todos. Menos, por supuesto, a ellos.

El eslogan del 99 frente al 1 % lo acuñó cierto reportero rebelde de la revista canadiense *Adbusters* la víspera de las primeras acampadas del movimiento Occupy Wall Street en Zuccotti Park, en el otoño de 2011. Pero, curiosamente, la extrema polarización de rentas ya enmarcaba los debates del Foro Económico Mundial (WEF, atendiendo a sus siglas en inglés) en Davos desde los inicios de la crisis, allá en el 2008. El Davos Man, según la etiqueta nada halagadora que

le impuso el viejo filósofo conservador Samuel Huntington, había salido más o menos indemne de la catástrofe financiera de 2008-2009. A finales de 2012, los beneficios de las grandes empresas estadounidenses citadas en el ranking de la revista *Fortune* batieron su récord histórico, y alcanzaron el porcentaje más alto de la renta total desde los años cincuenta después de contabilizarse un ascenso de un 20 % anual en los cuatro primeros años de la crisis. Los salarios de los ejecutivos, los brókeres y los gestores de fondos de Wall Street se repartían generosamente como en los años de mayor euforia de la burbuja. Gracias a una subida espectacular de la Bolsa de Nueva York, impulsada por las enormes inyecciones de liquidez realizadas por la Reserva Federal, la remuneración por *stock options* se disparaba a su vez. Según los informes de la consultora Hay Group que cada año circulaban en Davos —y que constituían una lectura siempre gratificante para los participantes—, la remuneración del consejero delegado medio de las 500 empresas estadounidenses más grandes ya era 430 veces mayor que el salario del trabajador medio, tras alcanzar un máximo histórico en el 2010. En el WEF del 2011, mientras en Estados Unidos la cifra de personas que, a causa de la pobreza, se habían visto forzadas a solicitar ayuda alimentaria alcanzaba el récord histórico de 50 millones, yo había visto pasar por la cafetería Global Village del Congress a Davos Men estadounidenses cuyo patrimonio total rebasaba los 100.000 millones de dólares: Bill Gates (Microsoft, 59.000 millones), Sergey Brin (Google, 23.000 millones), Michael Dell (Dell, 15.000 millones) y George Soros (Quantum y otros fondos de especulación, 22.000 millones). Y estos megafortunas tan solo re-

presentaban la punta del *Zauberberg*. A su estela seguían cientos de otros *billionaires* estadounidenses —la mayoría banqueros o gestores de fondos especulativos— que ocupaban puestos algo más bajos en el ranking de la revista *Forbes* (individuos con un patrimonio mayor de 1.000 millones de dólares), un catálogo de riqueza que cada año de la crisis no hacía sino aumentar. Así pues, no resultaba extraño que en Estados Unidos, el coeficiente Gini, un indicador de la desigualdad económica, se situase en el nivel más alto desde los años veinte del pasado siglo.

Los Davos Men del Viejo Continente se blindaron ante la crisis adoptando el mismo instinto autoprotector de reptil o molusco que sus homólogos estadounidenses. Alemania —otro orgullosa de su modelo equitativo de mercado social— se había subido al carro americano tras la reunificación, copilotado alegremente por el canciller socialdemócrata Gerhard Schröder, arquitecto de la histórica reforma laboral alemana que recibió encendidos elogios durante su comparecencia en Davos en el año 2005. Mientras la crisis paralizaba la zona euro, los ejecutivos alemanes cosechaban los beneficios. Según un estudio global realizado por la central sindical estadounidense AFL-CIO en abril del 2013, la retribución del consejero delegado alemán era ya 147 veces superior a la del trabajador medio, tras contemplarse, en la década anterior, una subida del 55 % en la remuneración de los ejecutivos de las grandes empresas que cotizan en la Bolsa de Fráncfort, frente a un aumento del 6 % del salario medio. El Davos Man Martin Winterkorn, presidente de Volkswagen, auténtico forofo del Foro Económico Mundial que no se había perdido una sola cumbre en la *montaña mágica* desde el 2008, duplicó su re-

muneración en el 2012 hasta los 17 millones de euros, no sin lamentarse, en una sombría y cínica demostración de humor negro digna de un personaje de la novela de Mann, de que nadie le impidiese cobrar tanto dinero. Josef Ackermann, el poderoso consejero delegado de Deutsche Bank —de nacionalidad suiza—, aprovechó su posición en el consejo fundador del WEF y en la presidencia del Institute of International Finance (IIF) en Washington —el *lobby* bancario internacional— para instar a Europa a modernizar y privatizar sus cajas de ahorros y bancos públicos siguiendo el modelo anglosajón; esto, dicho sea de paso, ayudaría a justificar al desorbitado montante de la remuneración de Ackermann —unos 43 millones de euros entre el 2007 y el 2011, más 18,7 millones en concepto de pensión en el momento de su jubilación en el 2012—, más ajustado al modelo de Wall Street y la City que al del norte de Europa.

En aquellas zonas de Europa más castigadas por la crisis y la desastrosa respuesta de «devaluación interna» (léanse recortes en el gasto público y los salarios), los datos eran aún más chocantes. En Grecia, el asalariado medio había sufrido recortes en su poder adquisitivo de hasta el 50 % tras sufrir vertiginosos descensos salariales y subidas de impuestos. Sin embargo, la élite griega se blindaba, protagonizando una devastadora fuga de capitales a paraísos fiscales, entre ellos, precisamente, Suiza, donde el secreto bancario y unos regímenes tributarios de índole especial protegían su patrimonio del *maelstrom*. Aristóteles Mistakidis, socio de la en absoluto transparente multinacional de materias primas Glencore, se había convertido de la noche a la mañana en el hombre más rico de Grecia con un patrimonio de 2.700 mi-

llones de dólares, gracias, en gran parte, a la generosidad del paraíso fiscal de Zug, un curioso cantón suizo situado a una hora de Davos, que visitaremos en otro capítulo de este libro. En Irlanda, el Tigre Celta agonizaba, y una década de avances económicos y sociales quedó aniquilada en tan solo dos años. No obstante, grandes empresarios del sector inmobiliario como Seán Dunne y Derek Quinlan, monarcas de la catastrófica burbuja irlandesa a los que conoceremos más íntimamente en el capítulo 5, aún conservaban sus fortunas *offshore* y mantenían residencias multimillonarias respectivamente en Greenwich (Connecticut), capital de la industria de los *hedge funds*, y Lausana (Suiza).

Algo parecido sucedía en España. Los recortes salariales y una destrucción de empleo jamás registrada en tan poco espacio de tiempo, coincidieron con un más que razonable período bursátil de 2011-2012 y unos excelentes beneficios empresariales que habían registrado una subida del 5 % ese mismo año, atribuibles, en buena medida, a que las grandes empresas españolas ya desarrollaron la mayor parte de su negocio (y pagaban la mayor parte de sus impuestos) en otros países. Según el estudio ya citado anteriormente de la AFL-CIO, la remuneración media de un consejero delegado español ascendía en el año 2012 a 4,4 millones de dólares, frente a los 34.600 del empleado medio (un múltiplo de desigualdad de 127). Mientras la renta del 99 % español caía en picado durante la crisis, el salario del ejecutivo medio de una empresa que cotiza en el Ibex, el índice bursátil español, había subido un 64 % en los seis años anteriores al 2011. Los empresarios españoles globalizados prosperaban mientras su país se hundía. Amancio Ortega, creador de la

marca Zara con 15.000 millones de euros de patrimonio en el 2012, ascendió al tercer puesto en el ranking de *billionaires* de *Forbes*. Muy pocos se atrevían a airearlo en los medios españoles, siempre dispuestos a elogiar el innovador modelo de suministro global inventado por Ortega, pero el magnate gallego hecho a sí mismo debía gran parte de su fortuna a la subcontratación de la confección de prendas en países como Bangladesh donde, en un período de tres meses en la primavera del 2013, dos incendios y el derrumbamiento de un bloque de fábricas se habían cobrado las vidas de más de 1.000 trabajadores cuyo salario medio apenas era de 30 euros mensuales. Los constructores Rafael del Pino y José Manuel Entrecanales, por su parte, eran incondicionales del WEF, cuyos tertulianos jamás les formulaban preguntas incómodas respecto a su responsabilidad en el gran hinchamiento y el megapinchazo de la burbuja inmobiliaria española. Del Pino aún mantenía su puesto en el club de *billionaires Forbes* pese a que su endeudadísima constructora Ferrovial —con una estratosférica cifra de 20.000 millones de euros de números rojos— fuese uno de los ejemplos más flagrantes del *overstretch* corporativo español que había sembrado el temor en los mercados de bonos internacionales contagiando de ese modo a la deuda pública. Ahora que España se quedaba seca, se podía ver a Del Pino en Davos tratando de convencer a Luciano Coutinho, presidente del todopoderoso banco público brasileño BNDS, de que lo tuviera en consideración para la próxima fase del acelerado desarrollo (e inevitables burbujas) de Brasil. Entrecanales también acudía a Davos en busca de *networking* global. Experto en los negocios endogámicos de la construcción española, había

buscado una vía de entrada en el mercado de energía renovable británico mediante el fichaje de la millonaria abogada española Míriam González Durantez, esposa del viceprimer ministro Nick Clegg, ambos esquiadores empedernidos de pistas altas y propietarios de un chalé en Davos con un valor estimado de siete millones de euros. Y, a juzgar por las listas de cuentas suizas —filtradas por un *whistle blower* del banco HSBC en Ginebra—, cuyos titulares eran miembros de la élite europea, el puñado de ejecutivos de banca españoles que cada año llegaban a las pistas de Davos tenía la oportunidad de aprovechar el viaje a la *montaña mágica* para asesorarse en Zúrich respecto al estado de sus inversiones secretas en bancos suizos. A la cabeza solía estar Ana Patricia Botín, el vástago de la fortuna del Banco Santander y entusiasta del esquí de pistas negras, que cada enero se transformaba en una auténtica Heidi cántabra: los primeros días ejercía de anfitrión de la fiesta de fin de año que se celebraba en el Hotel Palace de Gstaad, un pueblo alpino que hacía las delicias de la élite española al combinar una estación de esquí de superlujo con un club de yates (pese a estar a más de 40 kilómetros del lago Ginebra), para, posteriormente, terminar su periplo en Davos. De modo que no era ninguna sorpresa que el coeficiente Gini español se hubiese disparado tres puntos conceptuales entre el 2008 y el 2011, la prueba concluyente de que, definitivamente, España ya pertenecía a la sociedad del 1-99 %.

Lo cierto era que la capacidad de aguante y resistencia del Davos Man en la crisis era de ámbito global. El Wealth Report de Capgemini —una de esas consultoras multinacionales cuyo núcleo de negocio consiste en elaborar informes

que justifiquen las desorbitadas remuneraciones de sus clientes— confirmaba con júbilo que la clase millonaria planetaria se había recuperado plenamente una vez superado el gran susto. Tras la quiebra de Lehman Brothers en octubre del 2008, el hundimiento de las bolsas y la recesión más grave conocida desde la Gran Depresión, el patrimonio de los 103.000 llamados ultrarricos mundiales (individuos de los cinco continentes cuyo patrimonio rebasaba los 30 millones de dólares) había caído el 20 %. Tres años después, su patrimonio había sufrido una suerte de efecto rebote: tras subir un 33 %, ya rebasaba el récord de los años de la burbuja económica. A escala mundial, el número de *billionaires Forbes* había aumentado un 27 % desde el inicio de la crisis en el año 2007. «Los individuos con un patrimonio muy alto se han recuperado espectacularmente tras la crisis», me confió Alan Walker, vicepresidente de Capgemini, durante una entrevista celebrada en la sede londinense de la consultora, visiblemente impresionado por la capacidad de resistencia económica de sus clientes más apreciados. Sin embargo, en los primeros años de la crisis algo empezaba a aguar las fiestas de los participantes en las cumbres de Davos. El imparable aumento de sus rentas multimillonarias frente a las diezmadas clases trabajadoras, una clase media asediada, y la cada vez más numerosa clase lumpen ya no constituían únicamente un problema ético de esos que antes solían resolverse con un discurso lacrimógeno pronunciado por una celebridad filantrópica adicta a las cumbres de Davos, como Bono, Bill Clinton o la princesa Rania de Jordania. Tampoco se limitaba a problemas derivados de las violentas protestas que arrasaban ciudades desde El Cairo a Tottenham. No. Para el Davos

Man, se trataba de algo mucho más grave: la desigualdad se había convertido en un problema de sostenibilidad económica. La polarización de rentas era un «cáncer que destruye la capacidad de nuestras economías para crecer y generar empleo», advertía el británico Stewart Lansley, autor de *The Cost of Inequality*. Fareed Zakaria, el director de la revista *Time*, ya había dado el aviso en una ponencia en la cumbre de 2011. La divergencia de rentas entre ricos y el resto ya empezaba a amenazar incluso la viabilidad de su principal beneficiario: el Davos Man. «Si todos los beneficios del crecimiento del PIB van a parar a los bolsillos de los más ricos, estos invertirán el dinero en mercados de activos especulativos como la Bolsa o el sector inmobiliario; y esto crea burbujas, amenazando el crecimiento económico sostenible; en cambio, un reparto de la riqueza estimularía el consumo de la clase media y, por tanto, el crecimiento de la economía real», sostuvo Zakaria, dirigiéndose a un público integrado por consejeros delegados como si se tratara de un maestro de colegio instruyendo a una clase de niños supermimados y bastante repelentes.

Fue un comentario devastador de filosofía económica keynesiana, por no hablar de una demostración de puro sentido común. La desigualdad se había convertido en la causa de un bajo crecimiento crónico y del paro endémico en Europa y Estados Unidos desde el 2008, así como del vaivén de burbujas y pinchazos que habían caracterizado los últimos treinta años de desregulación y reformas promercado desde que Margaret Thatcher y Ronald Reagan lideraran las primeras revoluciones liberales en nombre del Davos Man. Ahora, en la segunda década del siglo XXI, las econo-

mías occidentales no tenían motores para impulsar un crecimiento equilibrado y sostenible. En Estados Unidos, la renta real del 1 % de las familias más ricas se había incrementado en un 278 % desde 1979, frente a un aumento de tan solo el 35 % en la clase media. Pero eran las clases medias, nacidas en el período de entreguerras y, sobre todo, en los años dorados de la posguerra estadounidense de cochazos Chevrolet, fiestas Tupperware y melodramas de Douglas Sirk, las responsables de la mayor parte del consumo del cual dependía el crecimiento económico. Curiosamente, aquello que era imposible de comprender para los expertos de Capgemini, para Henry Ford había resultado obvio y de una lógica aplastante cuando anunció ya en 1914 que pagaría buenos salarios (5 dólares al día para trabajadores mayores de 22 años) para que los empleados en Detroit pudieran comprar sus coches Modelo T, incorporando de ese modo a la nueva clase media a millones de afroamericanos llegados desde un sur racialmente segregado y económicamente polarizado. «Creemos en hacer prósperos a 20.000 hombres en lugar de convertir en millonarios a unos pocos esclavistas en nuestras fábricas», dijo Ford. En la bautizada como «era dorada» de gestión económica keynesiana, 1950 a 1975, el incremento de la productividad en toda la industria manufacturera de los países desarrollados había sido premiado con constantes aumentos salariales. El porcentaje del PIB correspondiente al factor trabajo creció sensiblemente frente a los beneficios del factor capital. No obstante, desde los años ochenta, la tendencia se había invertido. La masa salarial en Estados Unidos cayó del 69 al 61 % del PIB entre 1980 y 2011, y en el Reino Unido se desplomó desde el 65 %

del PIB al 53 %. Los salarios fueron perdiendo terreno conforme iban aumentando los beneficios de las grandes empresas y los intereses del sector financiero. Y, ahora, mientras la crisis aniquilaba a las clases medias y enriquecía aún más si cabe a la élite, todo indicaba que la espiral de endeudamiento, especulación y recesión permanente estaba a punto de entrar en una fase todavía más aguda. Era la gran paradoja del modelo Davos. Había creado sociedades de consumo masivo en las que las clases medias ya no podían consumir sin endeudarse hasta las cejas. Marx lo había vaticinado 150 años antes desde su sórdido apartamento en el Soho londinense durante la primera era del capitalismo despiadado: «En última instancia, la causa de todas las crisis reales sigue siendo la pobreza y el consumo restringido de las masas», escribió en *El Capital*. ¿Quién se habría imaginado que *Das Kapital* pasaría a engrosar la bibliografía de Davos junto a *¿Quién se ha comido mi queso?* Imposible pero cierto: estaba ocurriendo ante mis ojos. «Marx tenía razón», sentenció Nouriel Roubini, el economista neoyorquino conocido como Doctor Doom (doctor agorero), una presencia constante en Davos, en la sesión sobre las «Semillas de la distopía» ante un público formado por consejeros delegados perplejos. «El capitalismo crea obstáculos para su propio desarrollo», añadió, y una sonrisa efímera cruzó su habitual cara de póquer.

Davos no tenía por costumbre disertar sobre las semillas de la distopía, ni mucho menos aplaudir a Karl Marx. Durante cuarenta años, el Foro Económico Mundial había sido la cumbre panglossiana de la nueva globalización *business-friendly*: el mejor de los mundos posibles donde una élite

reivindicaba el rostro humano del capitalismo mientras en los cubículos herméticamente cerrados de los pasillos del Congress se acordaban y sellaban tratos billonarios. Los CEOs (Chief Executive Officer, consejeros delegados) que escuchaban a Zakaria y Roubini estaban acostumbrados a los años de Grandes Moderaciones y de economías *ricitos de oro* (ni demasiado calientes ni demasiado frías), en la era post-soviética del capitalismo globalizado sin excepciones. Y, ante las advertencias del Doctor Doom, todos se removieron en sus asientos, visiblemente incómodos. Personajes como Steve Schwarzman y John Studzinski, presidente y CEO respectivamente del grupo de inversiones billonarias Blackstone; Brian Moynihan, número uno del Bank of America, cuya remuneración tras la crisis se vio cuadruplicada hasta ocho millones de dólares pese a que (o tal vez a causa de que) había despedido a 30.000 empleados ese mismo año; Jamie Dimon, presidente y consejero delegado del banco más grande de Estados Unidos, JP Morgan Chase, y principal relaciones públicas del *lobby* de Wall Street en Davos, cuyo paquete de remuneración había aumentado un 11% en el 2011 hasta alcanzar una cifra de 23 millones de dólares (Dimon pronto sería investigado por una supuesta manipulación del mercado de bonos tras detectarse una pérdida de 6.000 millones de dólares en operaciones irregulares); o capitostes de la industria como Klaus Kleinfeld, ejecutivo megaremunerado de Alcoa, una de las mayores empresas productoras de aluminio, que se había embolsado unos 10 millones de dólares anuales desde que fue defenestrado de la presidencia de Siemens repudiado por sus ideas übercapitalistas. Todos ellos se miraban, asombrados, durante el debate

con Zakaria, y pedían la palabra con impaciencia. «¡Están demonizando a los emprendedores!», protestó Jim Turley, el presidente de Ernst & Young, otra consultora multinacional especializada en cobrar unos honorarios estratosféricos por decir aquello que sus clientes corporativos querían escuchar. «Lo importante es la creación de riqueza y no la distribución», rezongó Kleinfeld en la sesión de Roubini (Davos, 2012), no sin antes recordarles a todos los presentes en la sala que hablaba con conocimiento de causa porque había crecido bajo la égida del comunismo en la ex RDA. Dimon denunció una «vendetta contra los banqueros», una crítica que ya había vertido contra la Administración Obama por el apoyo prestado por el presidente a la nueva legislación financiera demócrata que el poderosísimo *lobby* bancario en Wall Street estaba intentando desmenuzar tras despachar a Washington 1.100 millones de dólares destinados a untar a los congresistas y cuatro lobbistas por cada miembro del Senado.

Todos los Davos Men denunciaban una delusoria «guerra de clases», supuestamente librada por Barack Obama. Tuve que pellizcarme para comprobar que no estaba soñando a causa de los efectos de los 1.500 metros de altitud y el aire desoxigenado de la *montaña mágica*. Porque la realidad era radicalmente distinta. La única clase que había prosperado bajo el joven presidente del cambio era la del Davos Man, en gran parte porque Wall Street había sido la principal fuente de financiación de Obama en la campaña presidencial de 2008, al igual que para todos los presidentes de la era de la desigualdad. Jamie Dimon era el intermediario de Obama en Wall Street cuando la Administración demócrata mimaba

a la banca con vivas muestras de cariño y dedicación, mientras ésta se recuperaba en la UVI pública tras el colapso de Lehman Brothers en el otoño de 2008. Desagradecidos como solo pueden serlo los hombres más poderosos del planeta, una vez en Davos tanto los CEOs como los ejecutivos de Wall Street no se felicitaron por su éxito en prevenir medidas mucho más agresivas contra la banca, tal y como pedían a gritos la gran mayoría de los ciudadanos estadounidenses; bien al contrario, retrataron a su aliado en la Casa Blanca como un general del ejército rojo en la guerra de clases empeñado en adoptar políticas de redistribución de carácter neobolchevique. Dan Loeb, gestor del *hedge fund* Third Point —que obtenía una jugosa rentabilidad a los 8.000 millones de dólares de su fondo en las llamadas «compras buitre» de deuda griega—, llegó incluso a comparar la relación entre Obama y los peces gordos del WEF con un hombre que «pega a su mujer». Los Davos Men se conjuraron para acabar con la «política de la envidia» demócrata ofreciendo apoyo financiero al candidato republicano Mitt Romney, un Davos Man en cuerpo y alma, dueño de una riqueza que rebasaba los 200 millones de dólares, y cuyo fondo de *private equity* (inversiones multimillonarias privadas) Bain Capital le recompensaba con 527.000 dólares anuales por el privilegio de ser un *strategic partner* (socio estratégico) del WEF. Al final, los ataques a Obama por librar una supuesta guerra de clases salieron por la culata y beneficiaron electoralmente al presidente demócrata, algo que era bastante previsible para todos menos para los Davos Men, que vivían en su universo paralelo de la montaña mágica.

Lo mismo sucedía en el Reino Unido. Otro ponente ubi-

cuo en Davos, Martin Sorrell, consejero delegado británico de la multinacional de publicidad WPP, ejemplo de Davos Man moderno que lucía jerséis negros de cuello de cisne y gafas de vivos colores, se hizo eco de las palabras de Martin Winterkorn de Volkswagen y echó la culpa a los políticos por no hacer lo suficiente para impedir que él ganase tanto dinero (16 millones de euros en el 2009 gracias, principalmente, al éxito conseguido en el marketing de bienes de lujo dirigido a un segmento de nuevos ricos en China). Los accionistas de WPP pronto vetarían otro aumento de doble dígito del salario de Sorrell. Sin embargo, el multimillonario publicista llevaba algo de razón. Si bien es cierto que había una bolsa de votantes dispuestos a prestar su apoyo a un gobierno que se atreviera a controlar los salarios de ejecutivos y restablecer impuestos a los ricos, los políticos no parecían en absoluto dispuestos a rentabilizar dicho sector de la opinión pública. Pese a las promesas del gobierno de David Cameron y Nick Clegg de establecer cierto control a los ejecutivos, la remuneración de consejeros delegados británicos había aumentado un 55 % en 2010, el peor año de la crisis. Y si bien los laboristas insistían en la necesidad de frenar el auge del Davos Man, muchos británicos no pudieron evitar recordar la frase de Peter Mandelson, brazo derecho de Tony Blair, el laborista que había inspirado la «tercera vía» hacia una mayor desigualdad, como Gerhard Schröder, y otro asiduo de los WEF: «Nos sentimos totalmente relajados cuando vemos a una persona hacerse *filthy rich* (forrarse)», había bromeado a mediados de los años noventa. La medida finalmente elegida para moderar la avaricia de los ejecutivos fue ampliar el poder de los accionistas. Pero no quedaba nada

claro que los accionistas fuesen menos avariciosos que los consejeros delegados, y en Davos ambos grupos se llevaban de maravilla. Todo indicaba que los conservadores y los laboristas británicos, al igual que los republicanos y los demócratas en Estados Unidos, eran prisioneros de la enorme capacidad de *lobby* y de financiación política del Davos Man.

Zakaria y Roubini no eran los únicos expertos que advertían sobre las peligrosas consecuencias económicas de la desigualdad en las ponencias de Davos. En el WEF de 2011, el técnico chino Zhu Min, recién nombrado director del FMI, advirtió que la desigualdad era «el reto más grave que debemos afrontar». Y no solo en Occidente. Un cuarto de siglo después de que Deng Xiaoping acuñase su famoso aforismo según el cual, en el camino al socialismo, «algunos deberán hacerse ricos», el 1 % de las familias chinas habían acaparado entre el 40 y el 60 % de la riqueza. Las ventas récord de marcas de lujo, desde LVMH y Hermès a Ferrari —sin olvidar el boyante mercado de arte—, se debían en gran parte al mercado de alto standing del comunismo chino. Asimismo, la desigualdad se había disparado también en Oriente Medio y el norte de África, siendo este enriquecimiento de la élite desde Túnez a Egipto uno de los principales desencadenantes de la Primavera Árabe. En enero del 2011, la retransmisión en directo de las imágenes de la revolución de la Plaza Tahrir a los iPads de los Davos Men en plena temporada de esquí sembró de inquietud los hoteles del foro. Los luchadores callejeros contra la clase global de ricachones pronto protagonizarían una portada en el *Time magazine* adornada con la imagen de un rebelde, su

cara tapada por un pañuelo revolucionario. Davos, siempre dispuesta a resaltar aquello que los amos del universo y sus subordinados tenían en común, veía ahora como se había hecho realidad su pesadilla más temida. En tiempos no tan convulsos, el joven ejecutivo de Google, el egipcio Wael Ghonim, ataviado con sus vaqueros *hipster* Levi Strauss, disertando en un inglés impecable, habría sido un ponente ideal para las sesiones sobre marketing en las redes sociales de los *Young Global Leaders* de Davos. Davos acostumbraba a secuestrar para su causa a una muestra simbólica de jóvenes emprendedores de las masas desesperadas en países como Egipto con el fin de inyectar sangre joven en sus debates. Pero ahora Ghonim, tras ser encarcelado durante las protestas de la Plaza Tahrir, arremetía contra todo lo que Davos representaba: privatización, reformas pro-mercado y fabulosas fortunas. «En el 2000 ni un solo egipcio poseía más de 500 millones de dólares en patrimonio; ahora hay cientos de *billionaires* en Egipto mientras el 40 % de la población gana menos de dos dólares al día», manifestó el joven ejecutivo de Google en una conferencia celebrada en Washington a mediados del 2011, convocada por el entonces director general del FMI Dominique Strauss-Kahn.

Lo preocupante para el Davos Man era la rapidez con que aquel reconfortante statu quo de los años del crecimiento y optimismo se había transformado en olas de miedo y protesta. Dos años antes de las explosiones sociales de El Cairo, yo había tenido la oportunidad de asistir a un evento del WEF en el suntuoso resort del mar Rojo Sharm el Sheikh, que contaba con la presencia del presidente estadounidense

George W. Bush. El por aquel entonces presidente egipcio Hosni Mubarak recibió elogios unánimes de todos los conferenciantes tras el éxito de su programa de reformas estructurales, desregulación y privatización de empresas estatales por valor de 7.000 millones de dólares. Los aplausos de euforia resonaron en toda la sala. Egipto había registrado un crecimiento del 8,7 % y había ascendido 11 puntos en el ranking de Doing Business (hacer negocios) del Banco Mundial, la liga de campeones del capitalismo globalizado. Vestidos de traje oscuro y chilaba blanca, los Davos Men coincidieron en afirmar que toda la región árabe debería seguir el ejemplo de Mubarak y de su equipo de tecnócratas liberales. Saadi Gadafi había sido elegido *Young Global Leader* del WEF. Apenas nadie hizo caso cuando un gestor de la banca islámica advirtió de que el éxito de la región coincidía con «una lamentable infraestructura de la red de alcantarillado» en ciudades como El Cairo, Riyad o Abu Dabi.

Dos años después, las cloacas reventaron y un torrente de excrementos fluía por las calles del consenso higienizado de Davos. Mubarak se encontraba a las puertas de la muerte, tras el humillante espectáculo de verse en el banquillo de los acusados tumbado en una cama y entre rejas. Uno de sus ministros, Mahmoud Mohieldin, había sido demandado por privatizaciones ilegales de la cadena estatal de almacenes Omar Effendi, y si evitó acabar en el banquillo como Mubarak fue gracias a haberse mudado a Washington tras ser nombrado vicepresidente del Banco Mundial que —dicho sea de paso— era accionista de la empresa privatizada. El gobierno posrevolucionario en El Cairo incluso había rechazado una oferta de ayuda del FMI, aunque finalmente

los Hermanos Musulmanes se verían obligados a aceptar ayuda de un organismo al que meses antes habían acusado de crímenes contra la humanidad.

Las revoluciones en Túnez y El Cairo no solo habían desatado una oleada de protestas en el mundo árabe sino también en Europa, empezando con las espectaculares concentraciones del 15-M en julio del 2011 y, ya a finales del mismo año, en Estados Unidos, donde el movimiento Occupy tomó la calle desde Nueva York a San Francisco. Incluso los informes Global Risks 2012, publicados por el WEF en el preámbulo de Davos, advertían acerca «del grave peligro que la extrema injusticia económica supone para la estabilidad geopolítica». La desigualdad generaría «más riesgos de alborotos callejeros [...] y un aumento en la destrucción de la propiedad como en los disturbios británicos», destacó Steve Wilson, quien pese a su discurso antisistema era director de la aseguradora internacional suiza Zurich Servicios Financieros, empresa patrocinadora del informe de Davos. Y, efectivamente, tras las primeras lecturas mediáticas que calificaban los disturbios ingleses del verano del 2011 —con sus icónicas imágenes de edificios en llamas en el centro de Londres— como «una orgía de consumismo nihilista», un estudio realizado por expertos de la London School of Economics llegó a la conclusión de que formaban parte de una cadena mundial de protestas contra la injusticia social. Se trataba de las «semillas de la distopía», sembradas allí donde antes habían crecido utopías empresariales de la globalización benigna. Peter Nolan, economista trotamundos de la Universidad de Cambridge experto en empresas chinas y participante esporádico en las cumbres de Davos, advertía

acerca del creciente aislamiento de la élite en su montaña mágica: «Yo paso la mayor parte de mi vida viajando, desde reuniones con ejecutivos en un país a reuniones con ejecutivos en otro país —me dijo con resignación—. Formo parte de esa cultura global empresarial. Viajamos en clase *business*, leemos el *Financial Times* y sufrimos *jet lag* permanente. Y puedo asegurarte que esa gente no tiene la menor idea de hasta qué punto se ha aislado del resto del mundo. La división de clases ya es global; se extiende a todos los países».

El reto para los participantes en el WEF era, pues, analizar, y acaso lamentar en cierta medida, el auge imparable de la desigualdad y la existencia de esta abismal división global de clases. Pero era necesario hacerlo sin que nadie pusiera en entredicho el derecho consagrado del Davos Man a alojarse en una *executive suite* con vistas a las pistas de esquí y pétalos de rosa salpicados cada tres horas en la cama *king size* del Hotel Belvedere en el famoso Promenade de Davos Platz. En tiempos de indignados, disturbios y revoluciones, no sería una tarea fácil. Pero los Davos Men eran ante todo tipos dotados de un gran talento, capacitados para resolver cualquier eventualidad con una sesión intensiva de *brainstorming*. La fórmula habitual para demostrar buena voluntad ante los males de la globalización era desplegar un ejército de filántropos y los llamados «emprendedores sociales», la cara humana del capitalismo del siglo XXI que desfilaban en *photo ops* anuales en compañía de Bill Gates, Bono, Bill Clinton o el novelista brasileño, gurú de los movimientos autoayuda, Paulo Coelho, que jamás se perdía la oportunidad de recorrer los WEF con caftán, barba de Trotski y coleta,

normalmente rodeado de una cohorte de jóvenes mujeres que llevaban su apretada agenda. Luego, tras las formalidades y los debates sobre la desigualdad, seguirían las juergas desenfrenadas en los hoteles *fin de siècle* en Promenade, muchos de ellos, al igual que Schatzalp, viejos sanatorios de tuberculosos que quizás en su época de esplendor hubiesen alojado a los enfermos de aquel Club del Medio Pulmón. En el Davos del siglo XXI, el club era ultraselecto y los pulmones llenos hasta reventar. Pero la decadencia en Davos durante la gran crisis del siglo XXI era tan palpable como en los felices años veinte. «Ésta no es *La montaña mágica*, es *El Gran Gatsby*», afirmó en un debate Philip Jennings, el secretario de UNI Global Union, simbólico representante sindical en Davos.

En los foros celebrados justo después de que estallara la crisis de Lehman Brothers en octubre del 2008, que a punto estuvo de hundir el sistema financiero mundial, los invitados de Wall Street y la City se habían resignado a moderarse siquiera un poco. En enero del 2009, Dick Fuld, consejero delegado del ya quebrado Lehman, optó por quedarse en su rancho de Montana para evitar leer los hirientes titulares mediáticos que arremetían contra su plan de pensiones (22 millones de dólares). John Thain, el consejero delegado de Merrill Lynch, decidió esquiar en Colorado en lugar de Davos. Goldman Sachs —a quien el periodista de *Rolling Stone* Matt Taibbi ya calificó inmortalmente como «un calamar vampiro gigante que chupaba sangre con un tentáculo extendido alrededor del planeta»— ordenó discreción en sus fiestas porque «era lo que debíamos hacer», según la responsable afirmación de sus relaciones públicas. Ana Botín

sí se atrevió a asistir a las cumbres de la crisis en su etapa aún temprana, exponiendo a la mirada pública del furioso ciudadano de a pie español no solo los siete millones de euros que ya cobraba en el Santander Reino Unido, sino también la cuenta bancaria que, según aquella irritante lista de nombres de HSBC en Ginebra, los Botín tenían en Suiza. También contaba con la presencia de Francisco González, del BBVA, pese a las denuncias desde la calle de que debía su cargo excelentemente remunerado incluso en época de crisis —22 millones de euros del 2008 al 2012— al desacreditado ex vicepresidente del Gobierno español y director gerente del FMI, Rodrigo Rato. Pero el CEO del Grupo Santander Alfredo Sáenz, con 16 millones embolsados solo en el año 2011, ni siquiera asomó la cabeza en Davos, consciente acaso de que ya se intensificaban las presiones que finalmente forzarían su dimisión en abril de 2013. Tras un colapso económico desencadenado por la avaricia y la alquimia financieras, así como por un rechazo mundial a la banca, los *trend watchers* en Davos preveían una reacción gubernamental permanente contra la élite. Más impuestos, quizás. Una nueva fase de opulencia más discreta, menos ostentosa tal vez. A fin de cuentas, es lo que había sucedido en los años treinta del pasado siglo, cuando el presidente Franklin Delano Roosevelt llamó a capítulo a las grandes fortunas estadounidenses —los Morgan, Carnegie y Rockefeller— y exigió más rigor y disciplina tras los excesos cometidos en los años veinte, los *roaring twenties*, la década de vértigo en la que Scott Fitzgerald escribió su obra maestra sobre Jay Gatsby, el «multimillonario de creación instantánea». Pronto llegaría el New Deal, la era de la justicia social, y Gatsby

terminaría flotando en la piscina de su mansión en West Egg (Long Island). Leyes creadas ex profeso, como la Glass Steagall (1933), que establecía los límites entre la banca especulativa y la banca productiva, colocarían un bozal a Wall Street. La Segunda Guerra Mundial legitimaría impuestos de hasta el 80% sobre las rentas altas, pero lo más importante fue un cambio de actitudes respecto a la élite adinerada. «Después del *crash* de 1929, el consumo ostentoso y la riqueza financiera se convirtió en tabú y eso duró tres décadas», me confió Doug Henwood, editor del *Left Business Observer* neoyorquino.

Sin embargo, en la primera crisis del siglo XXI, los tiempos habían cambiado. En esta nueva época de extremos, los bienes de lujo formaban el nicho de mercado más boyante junto con las tristes tiendas de todo a un dólar o un euro y las casas de empeño. Citibank llegó incluso a crear un producto de inversión en Bolsa especializado en la desigualdad: acciones de compañías de productos de lujo —desde almacenes de élite como Saks Fifth Avenue hasta marcas de joyas como Tiffany— junto con empresas de descuento especializadas en el consumo de renta baja como Family Dollar. Los financieros del Citi lo bautizaron con el nombre de «índice reloj de arena» porque reflejaba una nueva distribución de la renta: ancha en las partes superior e inferior, pero muy estrecha en el centro, la inversión perfecta para la sociedad de la clase media evanescente. Entre los años 2009 y 2011 subió un 50 %, más que ningún otro índice bursátil. Si tras el *crash* del 29 el lujo llegó a ser tabú, la estética de la nueva crisis del siglo XXI producía incluso cierta nostalgia por los excesos de los años veinte. Brooks Brothers había sacado

una línea de moda basada en la nueva película de Baz Luhrmann inspirada precisamente en el Gran Gatsby con Leonardo DiCaprio en el papel protagonista: trajes blancos de solapa ancha con zapatos de golf y bastón con mango de hueso; blazers a rayas del club de remo, canotíe, pajarita y pantalón blanco. Los *roaring twenties* habían vuelto a la moda de lujo en el estancado siglo XXI, aderezado con una banda sonora hip hop del rapero billonario Jay-Z.

Y como una ligera indigestión tras una cena al estilo Steve Schwarzman, con cangrejo y regada con champán, una vez superado el susto inicial, la discreción y la vergüenza pronto pasaron a mejor vida en Davos. En la primavera del 2013, el índice Dow Jones batió su propio récord histórico, rebasando los 15.000 puntos, y los Davos Men hicieron caso al consejo de Bob Diamond, el CEO estadounidense de Barclays que se embolsó casi 120 millones de euros entre 2006 y 2011, y que pronto se vería obligado a dimitir por el escándalo de la manipulación de los tipos Libor: «El momento de las disculpas y el remordimiento ya pasó». (Y en efecto, Diamond no mostró ni pizca de arrepentimiento cuando compareció ante una comisión parlamentaria en Londres que investigaba el escándalo; ni tampoco renunció a un paquete de remuneración multimillonaria.) Tras una breve ausencia, los bancos de inversión de Wall Street y otras entidades comerciales volvieron a la carga en los WEF de la llamada «recuperación», celebrados en los años 2011 y 2012, repartiendo invitaciones a fiestas en el Museo Kirchner (JP Morgan) y el jazz bar del Belvedere (Bank of America). Barclays ejerció de anfitrión en un banquete en el Berghotel Schatzalp, desplazando la típica cena Thomas Mann en la

que la gerente, Nicolette Muller, que lucía para la ocasión el vestido de terciopelo de Madame Chauchat —cuyos rayos X pulmonares eran el oscuro objeto del deseo en el bolsillo de Hans Castorp—, recitaba extractos de la novela mientras se servían formidables platos de estofado de carne. Según las investigaciones de Andrew Ross Sorkin en *The New York Times*, el coste de las fiestas de la poscrisis daba vértigo. Alquilar una sala en el Post Hotel en Promenade para un cóctel de dos horas costaba 16.000 dólares. Google pagaba un cuarto de millón de dólares por montar sus solicitados eventos que, en alguna ocasión, incluían un Oxygen Bar en el que los Davos Men, al más puro estilo del Club del Medio Pulmón, tenían la oportunidad de pedir un chute de oxígeno para combatir el aire enrarecido de Davos. A fin de cuentas, como explica Lewis Lapham en *The agony of mammon*, su acerada y divertida crítica a los egos magníficos y fortunas fabulosas que año tras año convergen en las pistas de esquí de Davos (misteriosamente traducido en España como *Batalla de titanes*), los personajes de *La montaña mágica* de Thomas Mann y del WEF compartían las mismas «asfixias del espíritu, síntoma de permanecer durante demasiado tiempo en el ambiente dorado de una riqueza pasmosa». Mientras las economías avanzadas se atrofiaban o crecían a unos niveles raquíuticos en los años posteriores a la gran recesión, registrando constantes recaídas de *double* y *triple dip* y secuelas tan horrosas como los seis millones de parados españoles o el regreso del hambre en Grecia, las Bolsas europeas pronto siguieron la estela de la de Nueva York, hacia cotizaciones de antes de la crisis.

Si para Thomas Mann la enfermedad era la metáfora de la

decadencia del antiguo régimen europeo del joven siglo xx, en el Davos de la crisis del nuevo siglo xxi, el presentimiento de colapso era la creciente divergencia entre las Bolsas y la economía real. Parecía augurar un fin quizá no tan apocalíptico como la Gran Guerra de 1914 que estalla en las últimas páginas de *La montaña mágica* pero que, no obstante, infundía pavor a economistas que se preguntaban cuál sería el motor de crecimiento y creación de empleo en años y décadas venideros. Pero en Davos, en el 2013, todo volvía a ser como antes. El indicador paralelo de la coyuntura bursátil eran los cambios de indumentaria en los guardarropas del Congress. Las botas de esquí cambiadas por tacones Jimmy Choo. Los abrigos de pieles sobrepuestos a trajes Armani. Cuatro años después de aquellos episodios humillantes en los que Wall Street se presentó en Washington exhibiendo una mano delante y otra detrás, pidiendo ayudas al secretario del Tesoro Hank Paulson (ex Goldman Sachs), Davos había conquistado sus inhibiciones y superado su miedo. Incluso se podía hablar de la desigualdad abiertamente y sin complejos mientras uno cenaba con Château Peyreau en el Belvedere.