

MATERIAL DE LECTURA

2019 The New York Times Company

Se avecina una recesión y los directores ejecutivos de la nación cada vez están más atemorizados.

Por Farhad Manjoo

No están alarmados por la posibilidad de que comencemos una época de desaceleración económica; después de todo, los ciclos van y vienen y, en cualquier caso, los directores ejecutivos, al igual que los gatos, por lo regular aterrizan de pie en sus cómodas patas acolchonadas.

Más bien, los atemoriza algo más fundamental. Como escribió **Alan Murray**, director ejecutivo de **Fortune**, en un artículo de portada que describe la ansiedad que experimentan quienes ocupan altos cargos: “Cada vez más directores ejecutivos están convencidos de que **el apoyo público hacia el sistema en el que han operado está a punto de desaparecer**”. Les preocupa que, en cuanto comience la siguiente recesión, también estalle una revolución. Es muy posible que les llegue su hora: quizá en la siguiente recesión las masas por fin se decidan a **afilarse sus horquetas y exigir un ajuste de cuentas**.

Los ejecutivos hacen bien en preocuparse. Una recesión marcará el fin de un período récord de expansión económica ininterrumpida. La economía estadounidense ha crecido durante más de una década, los índices bursátiles alcanzaron nuevos récords hace poco y la tasa de desempleo está en su nivel más bajo en cincuenta años.

Sin embargo, si se hiciera un recuento de la década más reciente, **no muchos estadounidenses dirían que hayan sido años de prosperidad y abundancia**. Más bien ha sido una expansión de oropel, una década de crecimiento salarial dificultoso y resultados profundamente desiguales. **El número de estadounidenses que reciben ayuda federal para adquirir alimentos es un 40 por ciento más alto ahora que en 2008; en contraste, el número de multimillonarios se duplicó con respecto a hace una década**.

El impulso de esta expansión fueron las ganancias desmedidas que recibieron unas cuantas empresas “superestrella” de ciudades “superestrella”. En las áreas rurales imperó la devastación económica, mientras que en las urbanas se registró un éxito catastrófico, pues la expansión estuvo marcada por **crisis inmobiliarias y pesadillas de infraestructura que ningún nivel de gobierno pareció capaz de resolver**. Los ingresos de las empresas aumentaron como si no hubiera mañana, pero el resto de la población no vio ni la sombra de esos ingresos. Más bien, se pagaron más dividendos, aumentó la recompra de acciones y el salario de los directores ejecutivos se disparó al cielo. El resto de los mortales en Estados Unidos nos conformamos con teléfonos móviles, servicios convenientes que no generan utilidades (Uber, WeWork, Netflix y aplicaciones de entrega de alimentos) y **montañas de deudas por préstamos estudiantiles**.

Así que cuando llegue la recesión, con toda razón preguntaremos: ¿eso fue todo? ¿Es lo mejor que puede ser? Si es así, ¿será que ha llegado el momento de escuchar a **Elizabeth Warren** y hacer cambios fundamentales y radicales a la manera en que funciona la economía estadounidense, de manera que podamos evitar más décadas de crecimiento que beneficien desproporcionadamente a los titanes que nos rodean?

Por desgracia, los directores ejecutivos ya elucubraron un plan para bloquearle el paso a la revolución. **Quieren que sepas lo siguiente: en realidad, sí les importa el mundo. Un montón, de verdad.**

Esta semana, en un anuncio muy celebrado por partidarios bienintencionados de Davos, la asociación **Business Roundtable**, que agrupa a directores ejecutivos de casi doscientas empresas como Apple, Amazon, General Motors y Walmart, declaró que **la era de corporativismo desalmado había llegado a su fin**. En cierta época, Business Roundtable sostuvo que el “deber supremo” de las empresas era ver por sus accionistas. Ahora, esa asociación canta otra canción más inclusiva. Según dice, una empresa debe encontrar el equilibrio entre los intereses de sus accionistas y los de otras “personas interesadas”, como clientes, empleados, proveedores y comunidades locales.

En otras palabras: se acabó el Sr. Terrible. Las empresas están formadas por personas, amigo, y resulta que son personas muy agradables, interesantes e interesadas, y tenemos que invitarlas a cenar en alguna ocasión.

Esta semana, pasé unos minutos tediosos tratando de pensar en una analogía que pudiera transmitir cuán vana me parece la declaración de esa asociación. Creo que logré encontrar una: imagina que un colega del trabajo lleva varios años robando tu almuerzo del refrigerador de la oficina. Un buen día, lo ves venir con una sonrisa de oreja a oreja, listo para hacer un gran anuncio. Puede que hasta saque un pergamino y espere al toque de trompetas. Resulta que se dio cuenta de que la “maximización del almuerzo” quizá no sea la mejor estrategia después de todo, así que ahora intentará tomar en cuenta las consecuencias de algunos de sus actos. Sí, todavía quiere robarse tu almuerzo. Sí, lo más probable es que todavía busque evadir cualquier medida que tomes para evitar que se lleve tu almuerzo. Pero también se siente un poco mal por su forma de actuar. Así que sin rencores, ¿verdad?

O sea, ¿esperan que saltemos de alegría? Qué bueno que los directores ejecutivos hayan dicho que le van a dar vuelta a la página. Pero en su declaración no escuché **ningún llamado a hacer cambios estructurales importantes** en la economía estadounidense, a modificar la forma en que se regulan las empresas o se calculan sus impuestos, ni a la manera de pagarles a los funcionarios o a cómo se les debe juzgar.

Además, como la mayoría de los incentivos directos de las empresas que cotizan en bolsa (incluido el salario de los directores ejecutivos) siguen ligados al desempeño de las acciones, no hay razón para creer que las empresas dejarán de preocuparse solo por las ganancias de los accionistas, a pesar de sus nuevos ideales de moral tan elevada. De hecho, las fanfarrias que hicieron sonar por el vano anuncio de Business Roundtable podrían interpretarse como **una estrategia para mantener a raya cualquier reforma económica estructural en vez de acelerarla**. Es su manera de decirnos que están al tanto, así que no debemos recurrir a alguna medida inconcebible, como poner en la presidencia a Warren.

Si mis palabras son de desconfianza, solo es porque, hasta eso, no soy tan estúpido. En la era de Trump, los directores ejecutivos estadounidenses han perfeccionado el arte de decir cosas totalmente opuestas según con quien hablen. No perderán la oportunidad de demostrar sus virtudes denunciando el escándalo más reciente del presidente Trump para dejar contentos a sus clientes incansables y con conciencia social, mientras que, por debajo del agua, apoyarán sus recortes fiscales y su proyecto de desregulación. Ya si el presidente se pone desafiante, lo invitarán a una cena amistosa para decirle que mejor le pare.

Todo es cosa de juego para los magnates que están a cargo. Su mayor temor es que los demás dejemos de jugar con ellos.

Farhad Manjoo es columnista de Opinión de The New York Times desde 2018. Antes, escribía la columna sobre tecnología State of the Art y escribió True Enough: Learning to Live in a Post-Fact Society. @fmanjoo

Fuente: Clarín 27.08.19