

UN REPORTERO EN LA MONTAÑA MÁGICA

CÓMO LA ÉLITE
ECONÓMICA DE
DAVOS HUNDIÓ
EL MUNDO



ANDY ROBINSON

Ariel

Índice

PORTADA
CAPÍTULO PRIMERO. VISTAS DESDE SCHATZALP
CAPÍTULO SEGUNDO. FUCK WEF: LA HISTORIA DE DAVOS
CAPÍTULO TERCERO. MEDIA LEADERS: CÓMO MIMAR EL EGO DE UN DAVOS MAN DICHIENDO QUE ES ALTRUISTA
CAPÍTULO CUARTO. LA VERDAD SOBRE EL DAVOS MAN Y EL 99-1 %
CAPÍTULO QUINTO. FILANTROCAPITALISMO: LA SUERTE DE LOS IRLANDESES
CAPÍTULO SEXTO. ES EL ESTATUS, ESTÚPIDO: SER PIG EN DAVOS
CAPÍTULO SÉPTIMO. ZUG: UN LUGAR EXCELENTE DONDE NO SE PAGAN IMPUESTOS
CAPÍTULO OCTAVO. EL DESCENSO DE LA MONTAÑA MÁGICA
CRÉDITOS

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 incontrolables 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 escarlatina, 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 mul-

timillonarios globales, brókeres de Wall Street, magnates industriales de Shanghái, banqueros de Madrid, desperdiçando 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 éstos 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 representaban 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 —otrora 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 foroforo del Foro Económico Mundial que no se había perdido una sola cumbre en la *montaña mágica* desde el 2008, duplicó su remuneración 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 ma-

terias primas Glencore, se había convertido de la noche a la mañana en el hombre más rico de Grecia con un patrimonio de 2.700 millones 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 atre-

vían 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 *overs-tretch* 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 patri-

monio 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 inte-

grado 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 economías 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 pro-

ductividad 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 *businessfriendly*: 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 Congreso 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 postsoviética 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 capítostes 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