

## La teoría del Big Bank. Cómo el sector público ayuda a los gigantes financieros a enriquecerse



Los banqueros de Wall Street y el resto de los agentes del sector financiero gustan de verse a sí mismos como héroes capitalistas de capa y espada. Mientras con una mano tiran a degüello en una competición feroz, con la otra combaten la opresora burocracia gubernamental. Sin embargo, el sector financiero es profundamente dependiente del sector público. Aunque les gustaría aparecer como tipos duros, arrogantes e independientes, lo cierto es que su imagen más bien responde a la de unos adolescentes malcriados vestidos con trajes caros. Y esto es así tanto en los buenos tiempos como en los malos.

La dependencia del sector financiero toma cinco formas principales:

- la red de seguridad que proporciona el seguro público sobre depósitos;
- la red de seguridad implícita que proviene del “demasiado grande para quebrar”;
- el privilegio especial de ser el único casino exento de la obligación de tributar;
- la invitación abierta a presionar y sangrar con comisiones a las administraciones públicas estatales y locales;
- el derecho a modificar los términos de los contratos una vez se han producido los hechos.

Estos distintos niveles de dependencia están bien asentados y, a pesar de las fuertes protestas que hoy existen, la retirada del sector público del sector financiero no es algo que esté en la agenda. En estos momentos no es motivo de debate el asunto de las virtudes del mercado libre frente a las bondades de la regulación gubernamental. El sector financiero está a favor de que haya regulación pública, siempre y cuando ésta no suponga una reducción de sus beneficios. Por eso, cuando pensemos en los aspectos regulatorios debemos tener una visión global acerca de la dependencia del sector financiero respecto del sector público. Esto no nos dará la respuesta sobre qué hacer, pero a buen seguro dará pie a abrir un debate sobre la reforma de la regulación basado en lo realmente importante: ¿la regulación se estructurará con el fin de avanzar en la defensa del interés público o irá encaminada a seguir permitiendo que el sector financiero obtenga beneficios a costa de la sociedad?

\*\*\*

Posiblemente, la reforma financiera más importante aplicada desde la Gran Depresión fuera el establecimiento de un seguro federal sobre depósitos bajo la supervisión de la Sociedad

Federal de Seguro sobre Depósitos (*Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC*, en inglés). La FDIC fundamentalmente se dedicó a proteger a los bancos de los riesgos de quiebra propios de esa época.

Normalmente, los bancos destinan a reservas sólo una pequeña cantidad de los depósitos de sus clientes, dedicando la mayor parte del resto del dinero a préstamos a cambio de intereses. Esta práctica es razonable puesto que es improbable que todos los clientes reclamen simultáneamente todo su dinero. En realidad, en un día cualquiera puede depositarse aproximadamente el mismo montante de dinero que se retira.

Sin embargo, en caso de que los impositores empiecen a preocuparse por la solvencia del banco, puede ocurrir que se apresuren a retirar su dinero. Los que lleguen primero al banco es posible que puedan retirar la totalidad de sus fondos. Pero a medida que las reservas vayan agotándose, puede que los que lleguen más tarde no tengan tanta suerte. Así, antes de la instauración del seguro federal, las carreras para llegar antes al banco eran una respuesta lógica al miedo a la quiebra del mismo.

La FDIC cambió completamente la lógica del sistema. Al garantizar los depósitos bancarios, la FDIC eliminó los incentivos de los impositores a ir corriendo a retirar su dinero. Saben que sus recursos están a salvo (en el sentido de que están vinculados a un seguro).

La FDIC proporcionó una enorme estabilidad al sistema, y de ello sacan hoy provecho tanto impositores como bancos. Sin embargo, la garantía pública también conlleva que el mercado no exija el mismo nivel de disciplina en relación al riesgo. En condiciones normales, un banco que otorgara créditos de alto riesgo también debería ofrecer altos tipos de interés a los impositores para disipar su desconfianza. Pero si el banco dispone de una garantía pública los titulares de los depósitos no deben preocuparse por la posible pérdida de su dinero por los impagos de los créditos de otros clientes. De este modo, la garantía permite al banco atraer depósitos a un tipo de interés relativamente bajo sin dejar de incurrir en altos riesgos en los préstamos. Cuando el banco se encuentra en una situación de problemas financieros y dispone de poco capital propio, aumenta aún más el incentivo que tiene para tomar mayores riesgos. Y sus clientes, que están cubiertos por el seguro sobre sus depósitos, no tienen razón alguna para estar preocupados por la solidez de un banco, ni siquiera en el caso de que el banco acabe sufriendo grandes pérdidas y quiebre.

La administración pública, en su papel de aseguradora, tiene que regular de forma muy activa a las instituciones aseguradas para evitar que éstas puedan aprovecharse de la protección de la FDIC. La respuesta a la crisis de las instituciones financieras llamadas *Savings and Loans* (S&L) de la década de 1980 es un ejemplo de manual sobre lo que puede ocurrir cuando el sector público hace dejación de esta responsabilidad regulatoria. Durante esa década, cientos de S&L acabaron siendo insolventes. En vez de cerrarlos –que era lo que se acostumbraba a hacer con los bancos quebrados–, el gobierno de Reagan les animó a hallar por sí mismos la senda de la solvencia. Lógicamente, muchos de ellos incurrieron en elevados riesgos a través de los depósitos garantizados. De hecho, alardeaban de tener acceso al seguro sobre depósitos ofreciendo intereses más elevados que sus competidores para así atraer más dinero y crecer más rápidamente. Como resultado de esa estrategia, las pérdidas se cuadruplicaron durante la década, pudiendo llegar a costar a los contribuyentes más de 120.000 millones de dólares (unos 190.000 millones actuales).

La historia de las S&L no tiene nada que ver con la libertad de mercado. Los bancos estaban exprimiendo el sistema de garantía de depósitos. La lección es simple: si el sector público asegura los depósitos bancarios, entonces también debe regular a los bancos. Allí donde el sector público otorga garantía sin supervisión los bancos incurren en graves riesgos a costa de los contribuyentes.

Además de tutelar el nivel de riesgo en el que incurran los bancos que se aprovechan del seguro de la FDIC, el sector público debe elevar las exigencias de reservas mínimas de capitales. Con estas salvaguardas se conseguirá que los primeros en sufrir las pérdidas de un banco sean sus accionistas. Sólo entonces los accionistas se preocuparán por impedir que el banco decida realizar apuestas demasiado arriesgadas.

El mantenimiento de unos niveles mínimos de reservas de capitales supone una tarea regulatoria complicada. En un momento dado, los bancos pueden tener registrados en sus libros préstamos de muy diverso tipo. Puede que algunos de estos préstamos estén avalados por bienes que actualmente tengan un valor muy inferior al original, como de hecho ocurre hoy con muchos préstamos hipotecarios. En principio, los bancos deberían rebajar el valor de la garantía de esos préstamos a su valor real con el fin de que sus libros representaran los

beneficios potenciales de una forma precisa y las hojas de balance reflejaran el valor neto real. Sin embargo, los bancos tienen pocos incentivos para anotar la existencia de un préstamo de mala calidad, a menos que sea absolutamente necesario (registrar una pérdida en sus libros es malo para el valor de las acciones y para las primas que cobran los ejecutivos). Retrasar las anotaciones también permite a los bancos maquillar la situación real de su capital. Si un banco tiene unas pérdidas equivalentes al 10% de sus activos (el requisito estándar de reserva de capital), entonces ya no dispone de capital efectivo, puesto que una contabilización precisa mostraría que las pérdidas crediticias cancelarían su capital.

Solamente si los reguladores supervisan el comportamiento de los bancos de una forma continuada, los bancos reflejarán el valor real de sus préstamos de mala calidad. De otro modo tendrán demasiados incentivos para disimular su situación financiera real.

Un banco que saque provecho de un sistema de seguro público debe ser un banco públicamente regulado; no hay otra salida. Un banco carente de regulación que esté respaldado por la garantía del sector público en realidad tiene licencia para robar a los contribuyentes, que es lo que desafortunadamente han hecho muchos bancos. En concreto, algunos cambios legales que permiten a los bancos usar su contabilidad de “valor justo” en vez de la contabilidad de mercado a la hora de fijar el valor de sus activos, en realidad permite a los bancos esconder grandes pérdidas bajo la alfombra.

Hay quienes sostienen que, puesto que el seguro de garantía de depósito lo pagan los bancos, éste no puede considerarse un subsidio y por tanto no conlleva supervisión. Esto es cierto en épocas normales, pero no en casos extremos como la crisis S&L, y muy probablemente tampoco lo sea en la crisis actual. Pero incluso en tiempos normales, cuando la garantía de la FDIC no opera como un subsidio, el sistema tiene que estar regulado. Si la administración pública dejara de regular mientras aun estuviera ofreciendo el seguro de depósitos –como de hecho hizo cuando ocurrió la crisis S&L y como hasta cierto punto está haciendo ahora permitiendo una contabilidad de valor justo– las pérdidas y el consiguiente coste del seguro se dispararían. Los agentes que asumen riesgos más bajos en el sector acabarían soportando el comportamiento temerario de otros y, al final, el sistema de seguro sería inmanejable, como ocurrió con las S&L.

Aun en el caso de que el seguro de depósito sea articulado de forma privada, como ocurre en algunos países, la implicación del sector público sigue siendo necesaria. Cualquier sistema de seguros que cubra una gran parte de los depósitos de un país tiene el respaldo implícito del gobierno nacional en caso de crisis. Nadie podría creer que el Estado permitiría el hundimiento de un asegurador privado si la quiebra simultánea de muchos bancos lo abocara a la insolvencia. El asegurador privado estaría actuando con la garantía pública implícita. La garantía requeriría regulación con el fin de impedir que hubiera abusos.

\*\*\*

La FDIC ofrece a los bancos una red de seguridad explícita. Varias grandes instituciones también disponen de una red de seguridad implícita puesto que son “demasiado grandes para quebrar”. Esta red de seguridad les permite tomar dinero prestado (distinto del de los depósitos asegurados) a un tipo de interés más bajo que en cualquier otra situación, puesto que los prestamistas saben que el sector público en última instancia sería el garante de los préstamos otorgados a esas instituciones.

La garantía implícita del “demasiado grande para quebrar” se ha tornado explícita en la crisis actual: el gobierno acudió raudo a cubrir las deudas a los acreedores cuando Bear Stearns, Fannie Mae, Freddie Mac y AIG se declararon insolventes. El sector público no tenía obligación legal alguna de hacerse cargo de las deudas de esas compañías. Justificó la intervención con el argumento de que si no actuaba se estaría infligiendo un grave perjuicio al sistema financiero y a la economía.

La garantía del “demasiado grande para quebrar” se extiende más allá de este grupo de instituciones quebradas. Casi con toda seguridad, Citigroup y Bank of America habrían tenido que afrontar una situación de insolvencia de no haberse aprovechado de las medidas extraordinarias tomadas por el gobierno para mantenerlos en pie a finales de 2008 y principios de 2009. Su estatus actual sigue siendo cuestionable, con ambos bancos operando sobre el colchón de garantías públicas para avalar centenares de miles de millones de dólares de activos de mala calidad. El Programa de Rescate de Activos Problemáticos (*Troubled Asset Relief Program, TARP*, en inglés) de 2008, combinado con un acceso directo a un programa

especial de créditos garantizados de la FDIC y con las facilidades de crédito estipuladas por la Reserva Federal, mantuvo con vida durante los peores meses de la crisis a otras grandes instituciones financieras con el agua hasta el cuello.

En otras palabras, la garantía “demasiado grande para quebrar” es algo real. Después de permitir el hundimiento del colosal banco de inversiones Lehman Brothers, el gobierno prácticamente prometió que no permitiría que ninguna otra institución financiera importante quebrara. Otras grandes instituciones financieras se tomaron la promesa al pie de la letra. ¿Qué problema hay con esto? Puesto que los prestamistas saben que sus créditos a Goldman Sachs, Citigroup, Morgan Stanley y otros gigantes tienen el respaldo efectivo del sector público, ofrecieron a estas compañías tipos de interés substancialmente más bajos que los que ofrecieron a pequeños bancos. Puesto que las grandes instituciones financieras siempre pueden conseguir recursos a un coste inferior al de las instituciones de menor tamaño, el diferencial en el coste de los recursos entre los pequeños y los grandes bancos creció medio punto porcentual después del hundimiento de Lehman. Multiplicándolo por los activos de estas instituciones, el incremento supondría un subsidio de unos 33.000 millones de dólares anuales a costa de las pequeñas instituciones.

No hay ninguna razón para permitir a los bancos llegar a tener la dimensión de las instituciones que se rigen por el “demasiado grande para quebrar”. Estudios realizados sobre el asunto del tamaño y la eficiencia en el sector bancario muestran que el nivel óptimo de economías de escala puede consumarse plenamente cuando se dispone de activos por un valor de 50.000 millones de dólares (Bank of America y J.P. Morgan Chase disponen de más de 2 billones).

Que los bancos de Estados Unidos y de muchos otros lugares hayan crecido tanto puede ser un indicador de los beneficios que conlleva un mayor poder de mercado, un mayor poder político y, por supuesto, la ventaja del propio subsidio “demasiado grande para quebrar”.

Subsidiar las instituciones financieras de mayor tamaño en detrimento de los competidores más pequeños no es una política de libre mercado. Para restablecer el equilibrio se dispone de dos opciones: fragmentar los grandes bancos para que no pueden verse a sí mismos como “demasiado grandes para quebrar”, o imponer penalizaciones regulatorias, como el requisito de mayores reservas, que de forma súbita compense los beneficios que se obtienen de la garantía de “demasiado grande para quebrar”. Si algunos bancos se fragmentaran voluntariamente en unidades más pequeñas para evitar la penalización, entonces sabríamos que las sanciones son comparables en tamaño al subsidio implícito del “demasiado grande para quebrar”.

\*\*\*

Supóngase que el estado de Nevada hubiera renunciado a exigir el impuesto del 6'75 por ciento sobre los beneficios del juego en un casino de Las Vegas. Este casino podría ofrecer mejores apuestas que sus competidores y aún así seguiría teniendo un mayor margen de beneficio. Las instituciones de Wall Street disfrutaban básicamente de este tipo de ventaja: pueden sacar provecho de las oportunidades del juego de apuestas sin tener que hacer frente a los impuestos que se pagan por otros tipos de juegos de apuestas.

Naturalmente, no toda inversión es un juego de apuestas, pero la mayor parte de las contrataciones a corto plazo, que son las que comprenden la mayor parte del volumen de contratación, sí son comparables. La ganancia que puede obtenerse de una apuesta en el mercado de futuros del petróleo o de un seguro de riesgo crediticio es, en gran medida, aleatoria. La investigación técnica puede ayudar a los corredores de Wall Street a realizar apuestas más informadas, pero también ayuda a los grandes apostantes de carreras de caballos. El jugador que sabe lo que está en juego sigue siendo un jugador. La diferencia está en que el apostante del hipódromo paga impuestos de entre el 3 y el 6 por ciento sobre su apuesta, mientras que el jugador de apuestas de Wall Street no paga nada.

Utilizo el término “juego de apuestas” seriamente. El juego de apuestas puede dar buenos réditos al jugador, pero no aporta beneficio alguno a la economía. Si el jugador de apuestas tiene éxito –como podría ocurrir con un hábil jugador de póquer– lo que está haciendo es tomar la riqueza de los demás, pero no añade riqueza a la economía. Las ganancias financieras a corto plazo son de este tipo.

Sin embargo, un inversor a largo plazo puede afirmar con justicia que está aportando capital a negocios que aumentan la riqueza social. Y un inversor a largo plazo que tenga éxito, como Warren Buffet, puede remitir a muchos casos en los que su capital permitió crecer a algunas

empresas. Estas compañías presumiblemente producen bienes y servicios valorados por la sociedad y crean empleos. Naturalmente, hay casos en los que el crecimiento de una empresa puede no haber beneficiado a la sociedad en su conjunto, pero el asunto importante radica en que la inversión a largo plazo tiene el potencial de beneficiar a la economía mediante la creación de riqueza.

Es improbable que la especulación a corto plazo tenga este efecto. Por ejemplo, si un especulador apuesta correctamente a que el mercado de futuros del petróleo aumentará de precio, habrá capturado para sí parte de la ganancia que habría ido a parar al productor, el cual habría podido vender su producto a un precio más alto. El especulador probablemente también habrá impuesto algún coste al comprador (ya sea éste el consumidor final u otro especulador), el cual probablemente deberá pagar un precio más alto en el futuro del que habría pagado si el especulador no hubiese sido un agente activo en el mercado.

Los especuladores pueden contribuir a estabilizar los mercados forzando que los precios se ajusten más rápidamente. Pero los “*noise traders*”, que realizan contrataciones en el mercado financiero basándose en rumores y en el comportamiento de otros actores, y no en los fundamentos de la oferta y la demanda, imponen un coste a la economía haciendo que los precios se muevan a niveles distintos de los que los fundamentos sugieren, provocando así desestabilizaciones en los mercados. Provocan que los mercados emitan señales equivocadas. Si la especulación sin fundamento hace subir el precio del petróleo en el mercado de futuros, puede que los productores de petróleo empiecen a perforar en áreas en las que no se podrían cubrir los costes de extracción cuando los precios regresaran a un nivel no inflacionario. Las empresas petrolíferas incurrirían en pérdidas y la economía en su conjunto sufriría una pérdida de recursos.

Sin embargo, distinguir la contratación basada en el “ruido” de la que se basa en una evaluación de los fundamentos de la economía no es algo simple. Pero, como regla general, las contrataciones a corto plazo toman más a menudo la forma de “ruido” de lo que lo hacen las contrataciones a largo plazo.

Si el gobierno ha buscado la fórmula de nivelar las condiciones del terreno de juego entre casinos, entonces también debería fijar un modesto impuesto sobre cada transacción financiera. Un tipo de impuesto como éste grabaría desproporcionadamente la contratación basada en el “ruido”, puesto que los inversores a corto plazo realizan muchas más inversiones que los inversores a largo plazo. Y esto podría aumentar la eficiencia de los mercados. No sólo se dilapidarían menos recursos en el ir y venir de las transacciones financieras que afectan a la economía real, sino que podríamos ver precios que reflejaran mejor los fundamentos del mercado.

A pesar de haber sido promovido por algunos de los economistas más prominentes del mundo, como los premios Nobel James Tobin y Joseph Stiglitz, el Congreso no tiene en su agenda el impuesto sobre las transacciones financieras. Ha habido varias propuestas de carácter impositivo desde el rescate financiero de finales del 2008, pero el sector ha reaccionado con agresividad para acallar cualquier debate acerca de un gravamen sobre las transacciones financieras.

\*\*\*

Las administraciones estatales y locales requieren de una gran variedad de servicios financieros. Los grandes actores de la industria financiera conocen este hecho y promocionan sus productos entre los responsables de las administraciones estatales y locales, los cuales a menudo tienen una comprensión muy limitada de los productos que están comprando. Por ejemplo, hay modos muy diversos por los que la promoción y venta de servicios financieros es simultánea a la compra pública de bienes de Defensa: a menudo los contratos y licitaciones están envueltos en el secretismo, y los productos y servicios raramente están estandarizados, de modo que sus precios no pueden compararse con otros. En este contexto las conexiones políticas son extremadamente valiosas (a menudo determinan qué oferta gana un contrato). Dado que muchos contratistas de Defensa destinan grandes cantidades de dinero a pagar a grupos de presión que a su vez tienen fuertes lazos con miembros del Congreso o con los militares, el sector financiero destina grandes sumas de dinero a cultivar los vínculos con funcionarios que ocupan puestos clave en las administraciones local y estatal. Estas administraciones contratan empresas del sector financiero para la gestión de fondos de

pensiones, para financiar inversiones a largo plazo como la construcción de escuelas y carreteras, e incluso para gestionar el flujo de gastos corrientes y de ingresos tributarios. Todas estas actividades subcontratadas ofrecen grandes oportunidades al sector financiero para la obtención de beneficios y propagar prácticas corruptas.

Los fondos de pensiones estatales y locales tienen actualmente un valor de 2'4 billones de dólares; las comisiones y los costes de transacción representan un promedio de entre el 1 y el 2 por ciento anual de ese valor. Los ingresos generados por esos fondos para el sector financiero representan entre 25.000 y 50.000 millones de dólares anuales (la mayor parte de estas cantidades son un regalo que les hacen los contribuyentes). Pero los responsables públicos de los fondos de pensiones podrían limitarse a poner el dinero en un fondo con una gran diversidad de valores, como Vanguard, cuya combinación de inversiones en acciones sigue bastante fielmente la trayectoria del mercado global de acciones. El coste administrativo de mantenimiento del dinero en fondos del índice principal de Vanguard ronda el 0'15 por ciento anual; para las administraciones locales y estatales, la gestión de su dinero supondría un ahorro de entre 20.000 y 45.000 millones de dólares al año.

El sector financiero también se ha embolsado sustanciosas comisiones vendiendo a administraciones estatales y locales complejos productos financieros completamente inapropiados para compradores públicos. Normalmente, si un gobierno estatal o local quiere financiar un proyecto de gran envergadura emite bonos a largo plazo, fijando un interés para un periodo de entre 10 y 30 años. Es una forma de ir acumulando gradualmente el dinero para devolver la deuda. Sin embargo, durante la última década varios grandes bancos de inversión han amasado grandes cantidades de dinero vendiendo "bonos de tasa variable fijada por subasta" a estos gobiernos.

En vez de fijar un tipo de interés a largo plazo, un bono de tasa variable fijado por subasta fragmenta el largo plazo global en series de préstamos a corto plazo, normalmente de una duración de entre 30 y 90 días. Al final de cada periodo se refinancia el bono para un periodo subsiguiente. La lógica radica en que la tasa de interés a corto plazo es generalmente más baja que el tipo de interés a largo plazo, de modo que un bono financiado a través de préstamos sucesivos de 30 o 90 días puede significar pagos a un interés menor que los bonos a 10 o a 30 años.

En el año 2003, J.P. Morgan Chase utilizó este argumento para vender bonos de tasa variable fijada por subasta al Condado de Jefferson, en Alabama. También pagó un soborno de 235.000 dólares a Larry Langford, entonces presidente de la comisión del Condado. Cuando más adelante los tipos de interés subieron, haciendo aumentar el coste de obtener recursos mediante bonos de tasa variable fijados por subasta, J.P. Morgan intentó obtener del Condado una comisión por cancelación por valor de 647 millones de dólares para liberar a éste del contrato. Cuando el soborno se hizo público y llevó al señor Langford a ser condenado criminalmente, el Condado de Jefferson pudo denunciar el contrato sin tener que pagar comisión de cancelación alguna.

La escuela del Distrito de Erie, en Pennsylvania, tenía acuerdos similares con J.P. Morgan. En 2003 lograron convencer al distrito de vender complejos instrumentos de derivados financieros, llamados "swaptions", con la promesa de 750.000 dólares por adelantado para realizar obras en la escuela. Una "swaption" consiste básicamente en una opción cuyo subyacente es un swap [contrato por el cual dos partes se comprometen a intercambiar determinadas cantidades de dinero en el futuro], que ofrece la posibilidad de entrar en una permuta de tipos de interés en la que es el vendedor el que asume el riesgo. Al cabo de tres años, cuando los tipos de interés dieron un giro inesperado, la escuela del distrito de Erie tuvo que pagar 2'9 millones de dólares para que la entidad financiera la liberara de sus obligaciones. Ciento siete escuelas de distrito de Pennsylvania también se vieron envueltas en el negocio de la modalidad de apuestas contra tipos de interés.

Esta clase de tratos acabaron siendo algo corriente para J.P. Morgan y otros grandes bancos. Han ganado centenares de miles de millones de dólares en comisiones por la venta de derivados financieros a las distintas administraciones públicas. En muchos casos, las comisiones cobradas tienen muy poco que ver con los mercados. Las grandes corporaciones acosan y sangran a los gobiernos y, de ese modo, a los contribuyentes. No está claro que ninguna de las propuestas de reforma que actualmente está considerando el Congreso acabe con estas prácticas.

En nuestra vida cotidiana establecemos regularmente relaciones de negocios que tienen el carácter de contratos a largo plazo. Por ejemplo, muchas familias tienen contratos de servicios por cable y telefónicos, y los abonan mensualmente. En el caso del teléfono, el cable y otros servicios públicos sujetos a la regulación gubernamental los cambios en los términos de los contratos a menudo requieren la aprobación de una agencia reguladora, la cual, a su vez, generalmente requiere que se informe de forma transparente a los consumidores. No existe un tipo de regulación semejante en el sector financiero.

El sector financiero actualmente obtiene gran parte de sus ingresos a partir de comisiones y penalizaciones cargadas a los consumidores que usan sus tarjetas de crédito o retiran dinero de sus cuentas corrientes. Se calcula que en 2009 los bancos habrán ganado 38.500 millones de dólares en comisiones por descubiertos en tarjetas de crédito y cuentas corrientes, y otros 20.500 millones por penalizaciones sobre las tarjetas de crédito. En 2007, estas comisiones y penalizaciones casi representaron un 20 por ciento de los beneficios antes de impuestos del sector.

En muchos casos, los consumidores o bien no reparan en la existencia de las comisiones o no se dan cuenta de lo dañinas que pueden ser. Con frecuencia se cobran a los clientes comisiones que nunca se les han notificado. Por ejemplo, se ha convertido en una práctica común de los bancos ofrecer una protección sobre descubiertos en tarjetas de débito, a través de la cual el banco cubrirá el coste de una compra incluso si éste excede la cantidad de dinero disponible en la cuenta del cliente. La comisión suele rondar entre los seis y los diez dólares, de modo que puede que los usuarios de tarjetas de débito paguen una comisión sobre descubiertos de seis dólares para tomar una taza de café de dos dólares. Puesto que sólo algunas personas realizarán sus compras conociendo la naturaleza de todas estas comisiones, obviamente los bancos se aprovechan del desconocimiento de sus clientes. La legislación aprobada por el Congreso en el verano de 2009 establece la obligación de notificar claramente las comisiones cargadas en las cuentas corrientes y en las tarjetas de crédito y de débito, aunque da a los bancos un periodo de gracia de nueve meses, durante los cuales pueden continuar con las prácticas actuales.

Antes de que se aprobara esta legislación, el sector financiero tuvo un gran interés en cambiar unilateralmente los términos de los contratos a largo plazo de un modo enormemente costoso para sus clientes. La notificación del cambio en muchos casos ha tomado la forma de una breve carta o de un párrafo incluido en un anuncio publicitario y escrito en un lenguaje confuso para cualquiera que no trabaje en el mundo financiero. La administración pública no tolera este tipo de engaños en ningún –o casi ningún– otro sector. No hay ninguna razón –más allá del poder del sector financiero– que justifique que el aumento de los tipos de interés o los cambios de los términos contractuales en las tarjetas de crédito o en las cuentas bancarias tengan que ser menos transparentes que las notificaciones obligatorias en relación a otros servicios de otros sectores.

La legislación reciente deberá limitar el alcance que puedan tener los cambios en los términos de los contratos promovidos por los bancos que puedan resultar engañosos. Aunque a algunos esto les pueda parecer un buen ejemplo de cómo el gobierno regula el sector bancario y sus aliados, en otros sectores de la economía las partes contratantes generalmente no tienen la capacidad de cambiar unilateralmente los contratos. El Congreso sólo está tratando de reintroducir un derecho contractual que al sector le resulta muy familiar.

Aun cuando las comisiones y penalizaciones bancarias nos parezcan algo que no tiene parangón en otros sectores, su grado de excepcionalidad no se acerca ni lejanamente al insólito rol que el sector se garantizó mediante la reforma de la ley de quiebras que hizo aprobar en el Congreso en 2005. El propósito central de la ley era el de hacer que a los individuos les resultara más difícil reducir o eliminar sus deudas mediante el procedimiento de acogerse a la quiebra. El sector tuvo la gran habilidad de hacer aparecer a los proponentes de la medida como garantistas contractuales, mientras que sus oponentes supuestamente trataban de que los deudores pudieran esquivar sus obligaciones.

Con esa legislación puede decirse que las entidades de crédito, que habían valorado inadecuadamente el riesgo crediticio, habían acudir al sector público para que les ayudara a cobrar las deudas pendientes. Seguramente los bancos se dieron cuenta del riesgo en el que incurrierían al conceder créditos sin garantías. Ellos están en el negocio de saber distinguir un crédito bueno de uno malo. Una institución financiera que no sea capaz de hacer estas

distinciones está realizando asignaciones incorrectas de su capital. La economía saldría beneficiada si se retirara del negocio.

Pero la reforma de la ley de quiebras apunta hacia otra dirección, haciendo que el sector público se involucre aun más en el proceso de cobro de la deuda, haciendo así que aumente el valor de los créditos de mala calidad concedidos por los bancos y otras entidades de crédito. La nueva ley no sólo se aplica a la deuda generada a partir de 2005, sino que es de carácter retroactivo. Los prestatarios que habían recurrido al préstamo mediante su tarjeta de crédito bajo un determinado conjunto de normas procesales sobre situaciones de quiebra de repente se hallaron abocados a un conjunto de normas diferentes, más estrictas, que les serían aplicadas en caso de verse en situación de apuro económico. De nuevo, no se trata de una historia sobre la libertad mercado. Se trata de una transferencia de riqueza de los deudores a los acreedores; un caso más en el que los bancos usaron su poder político para invalidar los resultados del mercado.

\*\*\*

El debate acerca de la regulación del sector financiero ha sido arteramente distorsionado. No cabe duda de que la administración pública debe involucrarse directamente en las actividades del sector financiero, mucho más cuando es el garante de los depósitos bancarios, pero también debe implicarse por muchos otros caminos. Los representantes del sector financiero quieren eliminar o debilitar las regulaciones que reducen sus beneficios, pero en modo alguno desean acabar con el apoyo del sector público que hace posible su beneficio y su supervivencia.

El debate debe regresar a lo que de veras importa: cuál es el mejor modo de estructurar la regulación. ¿Qué regulaciones estructuran al sector financiero para que éste pueda servir al conjunto de la economía? Esto significa que hay que proporcionar incentivos al sector para que sirva mejor a consumidores e inversores, en vez de proveerles incentivos para que actúe como ave de rapiña sobre ellos. No puede obtener inmensos beneficios a partir de contratos engañosos. Tampoco la especulación a corto plazo puede ser la forma más efectiva para enriquecerse.

Durante las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial la economía prosperó con un sector financiero que proporcionalmente equivalía a una cuarta parte de su dimensión actual. No hay ninguna razón por la que actualmente el sector financiero tenga que poseer una porción de recursos mayor de la que detentaba hace tres décadas. Una regulación efectiva devolverá al sector financiero al lugar que le corresponde tener en la economía.

Dean Baker es codirector del Center for Economic and Policy Research (CEPR). Es autor de [Plunder and Blunder: The Rise and Fall of the Bubble Economy](#).

Traducción para [www.sinpermiso.info](http://www.sinpermiso.info): Jordi Mundó

**sinpermiso** electrónico se ofrece semanalmente de forma gratuita. No recibe ningún tipo de subvención pública ni privada, y su existencia sólo es posible gracias al trabajo voluntario de sus colaboradores y a las donaciones altruistas de sus lectores. Si le ha interesado este artículo, considere la posibilidad de contribuir al desarrollo de este proyecto político-cultural realizando una **DONACIÓN** o haciendo una **SUSCRIPCIÓN** a la **REVISTA SEMESTRAL** impresa