LA VANGUARDIA
BARCELONA

29/01/10

Prensa: Diaria
Tirada: 238.004 Ejemplares
Difusión: 201.859 Ejemplares



Sección: ECONOMÍA Valor: 2.770,00 € Área (cm2): 263,9 Ocupación: 23,69 % Documento: 1/1 Cód: 35187315

TRIBUNA

José García Montalvo

Catedrático de Economía Universitat Pompeu Fabra

Bancos pequeños

Obama parece pensar, como Schumacher, que lo pequeño es hermoso. Esta puede ser la explicación de su sorprendente propuesta de reducir el tamaño de los bancos. Impedir que existan entidades demasiado grandes para quebrar es loable, pero el procedimiento quizás no sea el más adecuado. Obama se apunta a la máxima de que si un banco es demasiado grande para quebrar entonces es demasiado grande para existir. Hay buenas justificaciones para reducir, o al menos no permitir, que los bancos aumenten de tamaño en exceso. La primera es la posibilidad de liquidar un banco pequeño sin que tenga mayor repercusión sobre el sistema en su conjunto. Recordemos que durante el 2009 quebraron más de 100 bancos en Estados Unidos sin que prácticamente fueran noticia ni tuvieran un impacto significativo sobre la estabilidad del sector. La segunda es la falta de evidencia sobre las economías a escala que proporciona el tamaño bancario.

La tercera es la excesiva influencia sobre los procesos políticos que pueden llegar a alcanzar los directivos de los grandes bancos. La evidente sintonía de la Casa Blanca y los grandes bancos norteamericanos durante la crisis y los *regalos* que estos últimos recibieron en distintas formas (reventa de *warrants* a precio de saldo, compensación completa por las apuestas en AIG en lugar de que la administración solicitara una quita importante, etcétera) son clara evidencia de la influencia política del tamaño bancario. Pero es difícil argumentar ahora que se quieren bancos más pequeños cuando la solución que la Administración Obama promovió para salvar algunas de las grandes instituciones financieras con problemas fue precisamente fusionarlas con otras haciéndolas todavía más grandes. Recordemos, por ejemplo, la compra de Washington Mutual por JP Morgan Chase. Justo lo contrario de lo que se propone ahora.

Una de las justificaciones que más se utilizan en contra del tamaño bancario es una reducción en la competencia y los perjuicios que produciría sobre el consumidor. Sin embargo, este argumento no es tan sólido como los anteriores. Es cierto que en los libros de texto de introducción a la economía se presenta a los mercados en competencia perfecta como el paradigma de la eficiencia. Pero en el sector financiero existe una evidente tensión entre competencia y estabilidad financiera a largo plazo.

¿Es lógico pagar cantidades astronómicas a un directivo bancario que simplemente sigue a la manada?

La competencia puede provocar una toma de riesgos excesiva que perjudique la estabilidad del sistema. Hay múltiples evidencias de este proceso durante los años de la burbuja crediticia. Recordemos la célebre frase de Charles Prince, ex CEO de Citigroup: "Mientras la música suene seguiremos bailando". Más recientemente, el ex CEO de Morgan Stanley John Mack dijo en su testimonio en el Congreso estadounidense: "¿Nos apalancamos excesivamente? Sí, pero toda la industria lo hizo".

La estructura de retribución de los directivos no es ajena a este comportamiento gregario: los bonus en el sector dependen generalmente de la rentabilidad relativa de una institución frente al resto y no tan sólo de los beneficios propios. Por tanto, si un banco aumentaba su toma de riesgo (por ejemplo, incrementando su exposición *subprime*), con el consiguiente aumento de la rentabilidad al menos a corto plazo, el directivo del banco rival se veía *forzado* a hacer lo mismo para mantener la rentabilidad relativa, su puesto y su bonus. Este mecanismo lleva a una pregunta: ¿es lógico pagar cantidades astronómicas a un directivo bancario que simplemente actúa como un becerro que sigue a la manada?