

José A. Tapia Granados

Penas de cárcel y rescates de miles de millones: Enron, Citigroup y otras historias

La revista *Fortune* publica anualmente la lista “Global 500” en la que se enumeran las 500 empresas más grandes del mundo según ventas brutas anuales. En las primeras posiciones de la lista Global 500 que se publicó a comienzos de 2008, encabezada por la cadena de supermercados norteamericana Wal-Mart, figuran empresas que se han hecho tristemente famosas en estos últimos meses por sus quiebras, absorciones o nacionalizaciones. General Motors, ahora al borde de la quiebra, ocupa la novena posición en Global 500, mientras que Ford ocupa el puesto 13. Bancos y grupos financieros que han quebrado, han sido absorbidos o han sido puestos bajo control gubernamental también ocupan altas posiciones en Global 500. Por ejemplo, Citigroup ocupa el puesto 17 de la lista, Bank of America el 28, JPMorgan el 32, AIG el 35, Goldman Sachs el 61, Morgan Stanley el 62, Merrill Lynch el puesto 100, Lehman Brothers el 113, Fannie Mae el 161 y Freddie Mac el 162. Bancos extranjeros que han sido sustancialmente intervenidos o nacionalizados por sus gobiernos son por ejemplo el banco suizo UBS o el Royal Bank de Escocia, que ocupaban los puestos 31 y 36, respectivamente.

Debido a la pérdida proporcional de ventas en el mercado de automóviles de EE.UU. frente a las empresas japonesas y coreanas, pero sobre todo por la caída abismal de las ventas de coches en los últimos meses, General Motors, Ford y Chrysler están al borde del abismo y han solicitado al gobierno estadounidense decenas de miles de millones para evitar la quiebra. Independientemente de lo que ocurra con los tres grandes de la industria automovilística estadounidenses, sus nombres ya forman parte de la lista de empresas importantes que se han hundido o han sido salvadas por el Estado en 2008. El que los fabricantes de automóviles europeos también hayan pedido ayuda financiera a los gobiernos de sus países es una prueba más del carácter mundial de la actual crisis económica.

El banco Bear Stearns fue el primer nombre de la lista cada vez más larga de corporaciones financieras importantes que quebraron o fueron rescatadas por el gobierno de EE.UU. en el 2008. Uno de los bancos de inversión más grandes del mundo, con más de 15.000 empleados, en marzo pasado no pudo ser salvado por la ayuda del Banco de la Reserva Federal de Nueva York y, al borde de la quiebra, inmediatamente fue adquirido por JPMorgan a un precio de 10 dólares por acción, muy por debajo del precio máximo de 133 dólares por acción al que Bear Stearns había cotizado pocos meses antes. Fannie Mae y Freddie Mac, las dos corporaciones especializadas en adquisición de hipotecas y conversión de hipotecas en activos negociables, fueron nacionalizadas a primeros de septiembre. El grupo de seguros AIG fue nacionalizado una semana después. Merrill Lynch también se vino abajo y fue comprado a precio de ganga —y con garantías de la Reserva Federal— por Bank of America. Lehman Brothers también quebró en septiembre.

Inmediatamente después de que el plan TARP (por sus siglas inglesas) de compra de activos comprometidos propuesto por el Secretario del Tesoro de EE.UU. Henry Paulson y el presidente Ben Bernanke de la Reserva Federal fuera aprobado por el Congreso —con enmiendas importantes de los políticos para hacerlo más digerible—, cada uno de los nueve bancos más

grandes de EE.UU., incluyendo Citigroup y Bank of America, recibió 25.000 millones de dólares a mediados de octubre. Puesto que el dinero del erario publico compró participaciones en esos bancos, el gobierno de EE.UU. es ahora accionista de estas instituciones financieras. La operación es en esencia lo que tradicionalmente se ha llamado nacionalización, aunque este término ha sido cuidadosamente evitado por los políticos. Sea como fuere, quizás para no parecer excesivamente “entrometido”, el Departamento del Tesoro de EE.UU. no ha enviado ningún representante gubernamental a sentarse en el consejo de administración de estos bancos “inyectados” con miles de millones de dólares de dinero de los contribuyentes.

Los 200.000 millones de dólares que los principales bancos estadounidenses recibieron en octubre parecen haber sido simplemente un ítem más en la lista de medidas estabilizadoras que no sirven para lo que supuestamente deberían servir. Primero fue el plan de reactivación económica que se pasó en febrero del 2008, con un costo presupuestado de 152.000 millones de dólares para el 2008 y otros 124.000 millones para los diez años siguientes. Por supuesto, nadie puede decir cuál sería el estado actual de la economía de EE.UU. si el plan de reactivación de febrero del 2008 no se hubiera pasado. Pero dada la situación a finales del 2008, parece obvio que el plan de reactivación de febrero no fue muy eficaz para prevenir la recesión.

En un contexto de cambios continuos en los planes de salvamento de los bancos y estabilización de los mercados financieros —el plan original TARP de compra de “activos tóxicos” fue abandonado y en vez de eso el Tesoro adquirió participación directa en los grandes bancos— se aplicaron diversas medidas que resultaron ineficaces. El grupo de seguros AIG fue nacionalizado en septiembre, recibiendo una línea de crédito de emergencia de 85.000 millones del Tesoro de EE.UU.. Sin embargo, a primeros de octubre otros 38.000 millones tuvieron que ser agregados al paquete cuando se puso de manifiesto que los 85.000 millones iniciales no eran suficientes. Se ha estimado que cuando la operación finalice, el erario público de EE.UU. habrá prestado un total de 150.000 millones a AIG. Citigroup, el mayor grupo bancario del mundo, es el ejemplo más reciente de los intentos fallidos de estabilización de los mercados financieros. Además de recibir 20.000 millones más del gobierno de EE.UU. después de una inyección inicial de 25.000 millones a mediados de octubre, el complejo plan de salvamento a Citigroup demanda del gobierno de EE.UU. cerca de 306.000 millones en avales y garantías.

Si la crisis económica se terminara ahora mismo, ya habría producido un enorme daño a la gente común. Además de los puestos de trabajo que se han perdido, las perspectivas de jubilación han sido dañadas seriamente por la caída del valor de los fondos de jubilación y muchos de quienes se creyeron los cuentos de hadas de los valores de bolsa siempre en ascenso o el precio de los inmuebles que nunca podría bajar han perdido los ahorros de toda la vida.

Como es la historieta que da algún fundamento racional y moral a sus actividades, los banqueros y los financieros son verdaderos creyentes en la idea de que los bancos crean abundancia manejando el dinero de los demás. Manteniendo los ahorros de unos y dando préstamos a otros, los bancos proporcionan la sangre que nutre la actividad económica: al menos, eso es lo que nos cuentan. Gracias a la actividad de los bancos se crean nuevos puestos de trabajos y se proporciona préstamos hipotecarios que hacen que el sueño americano de ser propietario de una vivienda pueda convertirse en una realidad para muchos. Esa fantasía, tan bien representada por la película de Frank Capra *It's a Wonderful Life* (*¡Qué bello es vivir!*, se tituló en España), emitida miles de veces por la televisión desde que se produjo en 1946, ha sido materia prima de la

cultura americana en el último medio siglo.

Pero los banqueros y los financieros, como los demás, se comportan según las reglas básicas de nuestro sistema económico, siguiendo el interés individual. En años recientes los salarios de los altos ejecutivos de los bancos y las empresas financieras a menudo eran de decenas e incluso centenares de millones de dólares y esos millones tenían que venir de alguna parte. Venían de los beneficios obtenidos por los bancos en las actividades de ingeniería financiera.

La ingeniería financiera es básicamente un sistema de técnicas muy complejas que producen “títulos” —o sea, trozos de papel— conectados muy tenue e indirectamente con la propiedad de cosas valiosas tales como edificios, plantas industriales, carreteras, trigo o petróleo. Estos productos financieros derivados, o *derivatives* como se denominan en Wall Street, se compran y se venden en los mercados internacionales a precios que son muy difíciles de conectar con la economía real. El evangelio económico al uso decía sin embargo que la información sobre activos y pasivos de las compañías que cotizan en bolsa, los honestos informes de las empresas de contabilidad, la atinada evaluación de las agencias de clasificación crediticia que estiman la fiabilidad de los prestatarios y, sobre todo, la sabiduría de los mercados, hacían que esos precios fueran “fundamentalmente correctos”.

En los últimos quince o veinte años el mercado mundial de productos financieros derivados creció hasta un volumen de cientos de billones de dólares. Las masas enormes de dinero proveniente de diversas fuentes (millonarios individuales, fondos de pensiones, fondos de inversión, países con un superávit de exportaciones como China, naciones productoras de petróleo) buscaban salidas de inversión y los productos financieros derivados prometían buenos rendimientos. Cientos de billones de dólares se invirtieron en esos instrumentos financieros, pero para consternación de quienes poseían derivados respaldados por hipotecas, pasados pocos años “se descubrió” que los títulos probablemente “valían” mucho menos de lo supuesto originalmente. Quienes se enteraban, inmediatamente intentaban librarse de estos instrumentos financieros devaluados, vendiéndolos tan rápidamente como fuera posible, como patatas calientes. Tan pronto como la venta masiva comenzó, los precios cayeron a plomo, en algunos casos hasta cerca de cero. Pero muchos en los bancos y las empresas financieras se habían creído sus propios cuentos de hadas y muchas instituciones quedaron cargadas de títulos ahora invendibles.

En la situación actual sólo la transferencia masiva del dinero del erario público al sistema financiero privado está evitando quiebras generalizadas de bancos y de compañías de seguros de todo el mundo. Irónicamente, el dinero va a las mismas instituciones que lograron beneficios enormes estos últimos años y que pagaron sueldos astronómicos y primas obscenas a sus altos directivos.

Hace apenas ocho años, inmediatamente antes de su quiebra, Enron había declarado ventas anuales de 100.000 millones de dólares, que colocaban a esa empresa entre las veinte o treinta corporaciones más grandes del mundo. Especializada en fuentes de energía, Enron había crecido vertiginosamente durante los años noventa y el prestigio de sus ejecutivos solo era parangonable a sus remuneraciones. En diciembre del 2001 Enron fue declarada en quiebra y varios de sus directivos, Kenneth Lay, Jeff Skilling y Andrew Fastow, fueron acusados y juzgados por múltiples cargos de fraude y conspiración. Ken Lay murió durante el proceso, pero Andrew Fastow y Jeff Skilling están en la cárcel por su participación en el desastre de Enron. Fastow

firmó una confesión de culpabilidad y mediante un compromiso de colaboración con las autoridades judiciales consiguió ser condenado a una pena de diez años de prisión que luego se redujo a seis años. Skilling proclamó su inocencia y fue condenado a una multa de 45 millones y una pena de 24 años de cárcel, actualmente apelada.

Pero, ¿cuáles fueron realmente los delitos de los ejecutivos de Enron? La quiebra de Enron ?hasta el 2008 la de mayor entidad en la historia de EE.UU.— hizo que los accionistas perdieran miles de millones y que 20.000 empleados se quedaran sin trabajo y muchos de ellos también sin sus ahorros, que habían invertido en acciones de la empresa. Las acusaciones de las que Fastow y Skilling fueron encontrados culpables incluyeron conspiración, operaciones ilegales de compraventa de títulos por conocimiento privilegiado, declaraciones falsas a interventores, lavado de dinero y fraude bursátil. Sin embargo, no hay que ser un genio de las altas finanzas o de la gerencia empresarial para darse cuenta de que las ideas tras el “éxito” de Enron en los años noventa tenían una llamativa semejanza con las ideas que han alimentado los mercados de productos financieros derivados estos últimos años. La filosofía de Enron era que la empresa no necesitaba realmente tener activos verdaderos. Al final, lo único que había era un montón de deudas.

Los bancos, las compañías de seguros y otras empresas financieras dicen gestionar los riesgos financieros de sociedad mediante la asignación eficiente de capital a las actividades más útiles. Usando su capacidad profesional para decidir qué prestatarios son dignos de recibir préstamos y cuáles no lo son, las entidades financieras cumplen un papel clave en la administración de los fondos de la comunidad. Pero en realidad, las entidades financieras son ante todo negocios y su objetivo primario es maximizar ganancias. Si los préstamos hipotecarios son un buen negocio y los precios de la vivienda están al alza, no importa mucho que el prestatario no pueda pagar, ya que si así ocurre, el préstamo se recuperará de cualquier manera al ejecutar la hipoteca. Con ese razonamiento, el mercado de hipotecas basura creció alimentado por casos como el del jornalero mexicano que trabajaba en tareas agrícolas y que con ingresos anuales de 14.000 dólares y sin saber hablar inglés recibió un préstamo de 720.000 dólares para comprar una casa en California.

Las penas de prisión de Andrew Fastow y de Jeff Skilling contrastan con el tratamiento actual del sector financiero, cuyos ejecutivos hicieron en gran parte lo mismo aunque ahora están libres y recibiendo montones no de millones, sino de miles de millones de dólares. La empresa de contabilidad Arthur Andersen, que se hundió debido al escándalo de Enron, había sido obviamente culpable de ayudar los ejecutivos de Enron a encubrir los aspectos turbios de sus operaciones. Sin embargo, diversos bancos importantes, entre ellos Citigroup, el Royal Bank de Escocia y el Deutsche Bank, también han sido acusados e incluso condenados en procesos judiciales por su complicidad en algunos de los negocios de Enron. Mientras que Jeff Skilling está en cárcel y los que poseían acciones de Enron perdieron su dinero, Vikram Pandit, director ejecutivo de Citigroup, el príncipe Al-Waleed de Arabia Saudita y los demás accionistas de Citigroup han recibido en préstamos directos y garantías indirectas varios cientos de miles de millones de dólares del gobierno estadounidense, que supuestamente representa a los ciudadanos de EE.UU.

Según se ha informado recientemente, durante 2008 el gobierno de EE.UU. ha asumido cerca de 7.8 billones de dólares en obligaciones financieras directas e indirectas, lo que equivale más o menos al presupuesto acumulado de EE.UU. para 2005, 2006 y 2007. Muchos otros gobiernos

están siguiendo el mismo camino. Ese montón descomunal de dinero se está lanzando al agujero aparentemente insondable de las deudas de los bancos, las compañías de seguros y otras corporaciones financieras dirigidas por expertos que han asignado los fondos de sus instituciones “a las aplicaciones más eficientes para la sociedad”.

El dramaturgo alemán Bertolt Brecht se preguntó una vez con sorna: “¿Qué es robar un banco, comparado con fundar un banco?”. La crisis financiera mundial del 2008 parece indicar que su pregunta no iba muy descaminada.

Fuentes

- R. Sorkin y M W. Walsh, “A.I.G. May Get More in Bailout,” *New York Times*, 9 de noviembre de 2008
- Eric Dash, “Citigroup to Halt Dividend and Curb Pay,” *New York Times*, 23 de noviembre de 2008
- “Lay, Skilling Guilty on Nearly all Counts: Former CEOs Convicted of Fraud, Conspiracy, Face Lengthy Prison Terms,” MSNBC, 25 de mayo de 2006, disponible en <http://www.msnbc.msn.com/id/12968481/>
- La historia de Enron está muy bien contada en el excelente documental *Enron: The Smartest Guys in the Room*, dirigido en el 2005 por Alex Gibney
- M. Lewis, “The End,” *Portfolio*, Nov. 2008. <http://www.portfolio.com/news-markets/national-news/portfolio/2008/11/11/The-End-of-Wall-Streets-Boom – page1>
- El escándalo de los títulos Terra, la malversación de cuentas de clientes y otras prácticas “turbias” en las que se ha implicado Citigroup han sido documentadas en fuentes diversas. Pueden verse resumidas en la entrada sobre Citigroup en Wikipedia. <http://en.wikipedia.org/wiki/Citigroup>

Nota: La versión original en inglés de este texto aparecerá en el número de marzo de 2009 de la revista *CNS—Capitalism, Nature, Socialism*