

BANCOS TRASNACIONALES Y REESTRUCTURACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL

*Samuel Lichtensztejn **

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Auge y decadencia de la hegemonía de la banca inglesa

Durante la hegemonía de Gran Bretaña en el orden financiero internacional, los bancos ingleses se expandieron en el mundo apoyados en el dominio comercial de raíz manufacturera que ostentaba ese país. La gran banca había conquistado una creciente influencia en el extranjero acompañando el intercambio mercantil inglés, especialmente con sus colonias y los países europeos. Posteriormente, en la segunda mitad del siglo XIX, sus funciones y campos de acción se extendieron a Estados Unidos y América Latina, participando activamente en el financiamiento de operaciones manufactureras, mineras y de infraestructura (ferrocarriles, puertos, servicios urbanos, entre otros). En esos años, también, los bancos ingleses fueron importantes protagonistas de famosas quiebras bancarias y crisis financieras.

A pesar del descenso irreversible que fue exhibiendo el poderío industrial y comercial inglés, ese país reforzó su hegemonía bancaria-

* Investigador de tiempo completo, académico de carrera, Universidad Veracruzana.

financiera aún a comienzos del siglo xx. Los préstamos e inversiones financieras fueron adquiriendo cada vez más importancia en el total de sus activos externos, llegando a representar 30%, participación que prácticamente se veía duplicada en América Latina [Marichal, 1980: 13-44]. Con las ganancias de sus inversiones y servicios en el exterior, Gran Bretaña pudo cancelar gran parte de su tradicional déficit comercial que se estimaba en 30% de sus importaciones entre el periodo 1890-1914 [Marcy, 1965].

A lo largo de ese proceso, Londres se convirtió en el centro bancario y financiero más importante en el mundo. Por una parte, desde la *City* londinense se regulaba y controlaba los movimientos de oro de origen no comercial mediante una política monetaria y de tasas de descuento que le permitía atraer depósitos del exterior y ser fuente de gran parte de los préstamos y créditos internacionales; por la otra, contaba con una extendida red de sucursales y filiales en los distintos países que multiplicaba su gravitación financiera.

Al regular la liquidez y el movimiento de capitales, Gran Bretaña era en esa época ciertamente el administrador del patrón monetario internacional en función de su comercio exterior, sus políticas financieras y el claro predominio de su red bancaria. Mediatizado por ese poder inglés, el patrón oro que regía ese sistema monetario internacional fue en la práctica, en consecuencia, un patrón oro-esterlina. La libra esterlina cumplía a todos los efectos las funciones correspondientes a una moneda de curso internacional, aunque el oro conservaba el papel de activo de reserva y factor de convertibilidad en última instancia.

La redefinición de la estructura económica mundial que culminó con la primera guerra mundial, modificó las pautas de funcionamiento basadas en la hegemonía inglesa. La pérdida de competitividad de su economía ante las de Estados Unidos y Alemania, en particular en las nuevas y más dinámicas ramas de la manufactura, determinó la pérdida de posiciones de Gran Bretaña en el campo productivo y comercial.

En la esfera financiera, la suspensión de la convertibilidad a oro de casi todas las monedas durante esa primera guerra mundial, la inflación generalizada y la existencia de nuevas prácticas crediticias actuaron en detrimento del patrón oro-esterlina. El mercado londinense, sin perder su gran importancia, ya no fue "el arca financiera" de gran parte del mundo. Aunque se hizo más frecuente la organización de sindicatos multinacionales de bancos para el otorgamiento de grandes préstamos, la competencia bancaria se intensificó. Incluso, antes de 1914, los bancos franceses, alemanes y también estadounidenses (especialmente en América Latina), ocuparon espacios antes totalmente dominados por los ingleses. Entre los años 1907 y 1913, por ejemplo, la banca de París logró desalojar a la inglesa como principal proveedor de fondos de los gobiernos latinoamericanos [Andreff y Pastré, 1981: 69].

El surgimiento de una nueva potencia (Estados Unidos) y de un nuevo mercado (Nueva York) fue sobre todo lo que modificó la dirección de los movimientos del oro y los capitales financieros. La creación del Sistema de la Reserva Federal (Federal Act de 1913), la aprobación del Agreement Corporations (1916) y la Edge Act (1919) brindaron el apoyo institucional necesario para impulsar la internacionalización bancaria estadounidense. Su sistema financiero pasó así de importador a exportador neto de capitales.

En lo referente a la expansión bancaria internacional, el Sistema de la Reserva Federal de Estados Unidos autorizó a los bancos nacionales que contaran con un capital mínimo de un millón de dólares a establecer filiales en el exterior. De acuerdo con la Enmienda de 1916, le fue permitido a esos bancos establecer corporaciones subsidiarias en el extranjero siempre y cuando sus operaciones no afectasen más de 10% de su capital. La Ley Edge amplió más esa opción en caso de que las legislaciones de los países huéspedes prohibiesen la instalación de filiales bancarias. Además facilitó la realización de nuevas actividades, tales como la inversión directa en sectores productivos o la participación en bancos extranjeros.

La ausencia de un mecanismo concertado condujo a un periodo de transición luego de la primera guerra mundial, a lo largo del cual el centro hegemónico del sistema financiero internacional se desplazó parcialmente de Gran Bretaña hacia Estados Unidos. Pero sobre el nuevo eje, la fluidez de las corrientes financieras y su reciclaje ya no fue posible al estilo inglés. La economía estadounidense exhibía una gravitación mucho menor de su comercio exterior respecto a su producto interno (10.1% en los años 1909-1913, contra 65.2% de Gran Bretaña en el mismo periodo). Esa escasa apertura comercial, el tono proteccionista con que Estados Unidos afirmó su crecimiento económico y la intensa absorción de capitales que produjo el desarrollo de sus corporaciones monopólicas, limitaron las posibilidades de financiamiento a los países deficitarios. Aunque en el periodo 1925-1929 hubo intentos de flexibilizar algunos aspectos de esas orientaciones, la exacerbación de fenómenos especulativos y nuevos desequilibrios monetarios impidieron estabilizar el sistema financiero internacional y condujeron a su crisis en 1929.

Bretton Woods y la hegemonía de las corporaciones bancarias estadounidenses

El nuevo sistema monetario internacional creado en Bretton Woods hacia fines de la segunda guerra mundial implicó el reconocimiento de la hegemonía de Estados Unidos en el campo económico, político, militar y financiero. Ese país impulsó las características que adoptaron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), lo que implicó, entre otros aspectos, el establecimiento del dólar como principal divisa internacional y la existencia en la práctica de un patrón monetario oro-dólar a escala mundial.

En los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, las corporaciones transnacionales de Estados Unidos que actuaban en materia productiva, a través de inversiones directas, tuvieron una gran expansión a

nivel internacional. Los bancos de ese origen operaban en esos años apoyando la expansión de las empresas trasnacionales mediante sus mecanismos de financiamiento como los créditos comerciales, para inversión y para el consumo, en especial de bienes duraderos. Así, la vanguardia estaba constituida por las empresas trasnacionales que actuaban en el campo productivo. Mientras tanto, la banca trasnacional estaba a la retaguardia cumpliendo un papel de apuntalamiento financiero de la expansión de dichas empresas.

EXPANSIÓN DE LA BANCA TRASNACIONAL

A partir de los años setenta del siglo xx, esa situación fue modificándose cuando la expansión internacional de las trasnacionales financieras comenzó a superar el avance de las corporaciones de carácter productivo y a establecer un predominio visible en los mercados y en el movimiento de los capitales internacionales. Una de sus principales manifestaciones fue la proliferación de las redes físicas de las grandes corporaciones bancarias mediante sucursales, filiales, oficinas de representación y los cambios en sus mecanismos de organización.

En el caso estadounidense, ese proceso de expansión de sus bancos obedeció a varios factores coadyuvantes: la debilidad y deterioro del dólar, los problemas del balance de pagos de ese país, el alza de los precios del petróleo y el reciclaje de sus excedentes en divisas, y el desarrollo de los mercados de dólares fuera del mercado estadounidense (euromercados y centros financieros *offshore*). Las políticas aplicadas por las autoridades monetarias estadounidenses en pos de lograr un cierto equilibrio en sus cuentas externas y evitar las salidas de oro pretendieron frenar esos problemas financieros. Hay autores que insisten, además, en la importancia que en esos años debe concederse a la caída que se verificó en los niveles de autofinanciamiento de las grandes corporaciones productivas y a los cambios que se experimentaron en sus políticas de *cash-flow* [Aglietta, 1979: 331].

En ese contexto, cabe agregar como otro elemento adicional, la aceleración de la deuda externa de los países subdesarrollados. Esa deuda pasó a representar de un 9.3% de las operaciones en el mercado de eurocrédito en 1970 a un promedio de 30% anual entre 1971 y 1974 y un 51.2% anual entre 1975 y 1979 [OCDE, 1980]. Entre esos mismos años, América Latina dio un salto al pasar de una participación de 3% a 30% en los mercados de eurodivisas.

Un hecho relevante que se observó en ese proceso de endeudamiento de los países subdesarrollados fue la gravitación que adquirieron los créditos de fuentes privadas (sobre todo de bancos trasnacionales) respecto a las fuentes oficiales. Por ejemplo, entre 1970 y 1978 la participación de los bancos trasnacionales en la deuda externa del mundo subdesarrollado se elevó de 10 a 41.9%. Y si se toma únicamente las fuentes privadas de financiamiento, la deuda con los bancos trasnacionales pasó en ese mismo periodo de 26.2 a 82.0%, porcentajes que pueden haber sido mayores si se computasen los créditos privados que no estaban garantizados por los gobiernos deudores.

Hacia comienzos de los años ochenta, había un claro predominio de los bancos trasnacionales de origen estadounidense en el mercado de créditos internacionales y en el endeudamiento de los países en desarrollo. Ello se atribuía a que los bancos europeos y japoneses continuaban acatando una estrategia guiada principalmente por los objetivos de apoyar la conquista y asegurar mercados proveedores y compradores para sus industrias dinámicas.

La propia legislación de Estados Unidos respaldó esa tendencia a la internacionalización de sus bancos. La Ley Internacional Bancaria (The International Banking Act de 1978), la creación de centros bancarios internacionales (International Banking Facilities, IBF) y la política monetaria de altas tasas de interés durante la administración Reagan, abrieron un amplio camino para el desarrollo de la actividad internacional de los bancos estadounidenses. El Citibank fue una clara muestra de ese fenómeno, puesto que ese banco trasnacional que par-

icipaba con 39.8% en el conjunto de los préstamos externos concedidos en el año 1971, pasó a representar algo más de 60% promedio en el periodo 1976-1980.

Las diversas audiencias que tuvieron lugar en la Comisión Bancaria de la Cámara de Diputados del Congreso de Estados Unidos a propósito de la política de la administración Reagan en materia financiera, pusieron al descubierto la multiplicación de las operaciones bancarias de los bancos trasnacionales en el exterior. En la década de los años ochenta, estas operaciones superaban ya más de nueve veces el capital de los bancos involucrados.

Tal expansión bancaria ocurrió a la par del derrumbe del sistema original de Bretton Woods y sus principios de estabilidad financiera internacional. Luego de que el dólar fuese devaluado en dos oportunidades, la mayoría de las divisas comenzaron a operar bajo un régimen de tipos de cambio flotantes. De este modo, se abandonó el principio de paridades fijas entre las monedas de circulación internacional. Este régimen creó condiciones permanentes de inestabilidad financiera.

Las condiciones inestables en el ámbito cambiario, aunadas a las políticas alcistas de tasas de interés de los años ochenta y a la práctica de aplicar intereses variables a los préstamos internacionales, exacerbaron comportamientos especulativos y propiciaron altas ganancias de los bancos trasnacionales. Aunque no fue la actividad de los bancos trasnacionales lo que condujo a que los objetivos de Bretton Woods fuesen prácticamente abandonados en esos años y que la inestabilidad constituyese el principio rector del sistema financiero internacional, dichos bancos resultaron ser los grandes beneficiarios de ese sistema inestable.

INNOVACIONES, CRISIS FINANCIERAS RECURRENTE Y COLAPSOS BANCARIOS

En la última década del siglo pasado y la primera del presente, se produjo un segundo e inédito salto en la expansión de la banca trasnacio-

nal tanto por las dimensiones como por las modalidades que adquirió. Es casi imposible eludir el significado que la expansión operativa de los bancos trasnacionales tuvo en los acontecimientos que acompañaron la gran crisis y la depresión económica que han sufrido y siguen sufriendo, esta vez los países desarrollados.

La Ley Gramm-Leach-Bliley, aprobada durante la administración Clinton en 1999, tuvo una gran incidencia en la expansión de los bancos trasnacionales estadounidenses. Esa ley permitió que las actividades comerciales de los bancos se confundieran con las actividades de inversión, derogando así la prohibición de mezclar esas operaciones según la Ley Glass-Steagall del año 1933, al mismo tiempo que abría un campo más propicio al desarrollo de las innovaciones financieras.

Surgieron nuevos mercados y operaciones. La extensión física de las redes bancarias fue en gran parte sustituida y multiplicada por el empleo de los medios electrónicos, que permitió la compraventa de valores por estos medios (*over counter*) en enormes cantidades y en cuestión de segundos (*flash-trading*).

Se reiteraron mecanismos de fusión entre bancos o la adquisición directa entre bancos y otras entidades financieras. Las operaciones en el mercado interbancario adquirieron, a su vez, una gran importancia.

Finalmente, sin agotar ni mucho menos las nuevas características que exhibieron los bancos trasnacionales, cabe mencionar especialmente las numerosas innovaciones financieras que introdujeron en las prácticas de los mercados en el ámbito internacional (sobre todo por su significación en la eclosión de la crisis de los años 2007-2008).

Se desarrollaron productos derivados y estructurados basados, entre otros conceptos, en hipotecas con bajos grados de solvencia (*subprime*), titulización de valores, fondos de coberturas y de inversión en acciones, *swaps*, etc. Estos productos financieros fueron ganando lugar en los mercados, multiplicando rápida y ficticiamente, en muchos casos, el capital que representaban a partir de sus valores

iniciales mediante maniobras de alto contenido especulativo e, inclusive, fraudulento.

De este modo los bancos lograron transferir sus riesgos a otros bancos e inversionistas y, luego, a las sociedades involucradas en su conjunto cuando los gobiernos de Estados Unidos y Europa decidieron impedir las quiebras de los grandes bancos utilizando fondos que aumentaron sus déficit fiscales y deudas externas, en detrimento, en definitiva, de sus ciudadanos.

Las dimensiones extraordinarias que alcanzaron las nuevas prácticas financieras diseñadas y aplicadas son, hasta el presente, incalculables. No existe institución financiera internacional (FMI, BM, Banco de Pagos Internacionales o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE) capaz de medir las magnitudes involucradas en el conjunto de todas esas transacciones. Algunos pocos indicadores dan cuenta de la expansión exponencial que adquirieron tales operaciones. Si en los años setenta, sólo tomando las operaciones brutas del euromercado, éstas eran el doble del PIB mundial, los activos totales de los grandes bancos ya representaban seis veces el PIB mundial en el periodo 1980-1999. En la primera década del siglo XXI, en el apogeo de la euforia financiera, esa proporción se estima ha llegado a ser, a lo menos, de 15 veces.

Al mismo tiempo, la inflación de los activos financieros totales de los grandes bancos trasnacionales de Estados Unidos, pero también de Europa, condujeron a que sus capitales apenas alcancen en la actualidad a representar 5% de esos activos, lo que significa que los bancos carecen de respaldo o patrimonio propio para enfrentar sus obligaciones [Alessandri y Haldane, 2009].

En ese contexto, se debe subrayar la enorme expansión que tuvieron las operaciones con el exterior, propias a la naturaleza internacional o trasnacional de los bancos involucrados. El predominio de las ideas neoliberales y, en particular, el impulso que con el apoyo del FMI y el Banco Mundial tuvieron las políticas de liberalización de los mercados financieros en América Latina, el sudeste asiático y Ru-

sia abonaron la expansión internacional de los grandes bancos transnacionales. Por ejemplo, en el año 2008, las operaciones en el caso de J.P. Morgan, y sólo por concepto de transacciones de derivados, fueron 66 veces mayores que sus activos totales. Esa proporción alcanzaba 33 veces en HSBC, 30 veces en el Citibank y Bank of America [Comptroller of the Currency Administrator of National Banks, 2008].

Dadas esas magnitudes y tomando en cuenta el carácter internacional de las grandes corporaciones bancarias, es ilógico basarse en los balances nacionales o del país de residencia de la matriz bancaria. Es necesario, en cambio, trabajar con los balances consolidados que requieren registrar las operaciones realizadas en el exterior. Aun así se reconoce que muchas de esas operaciones, sobre todo las inspiradas en las innovaciones financieras, no llegan a figurar en las hojas de balance y, por lo tanto, por esa vía se minimiza en gran medida la cuantía de los montos efectivos de las transacciones por ese concepto [McGuire y Von Peter, 2009].¹

En las últimas cuatro décadas las crisis se estiman por decenas. En ese recorrido se ha vivido una crisis monetaria y crediticia (devaluación del dólar y una gran crisis de endeudamiento en América Latina), varias crisis cambiarias (México, Brasil, Argentina, Rusia y sudeste asiático), crisis bursátiles, así como varias crisis bancarias y de entidades financieras. Todas estas grandes o medianas crisis han tenido repercusiones internacionales de gran magnitud.

En el contexto de la crisis financiera y económica actual, la expansión desmedida de las transacciones de los bancos transnacionales ha entrañado riesgos sistémicos de gran catástrofe. En ese sentido,

¹ Esta observación fue señalada en el Bank for International Settlements (BIS) redactada por Patrick McGuire y Goetz von Peter. En el mismo se da cuenta que cuando se consolidan los balances, se observa que el crecimiento de los activos en dólares de los bancos europeos y japoneses desde el año 2000 llevaron a una escasez y una demanda de dólares que presionaron el mercado interbancario internacional.

puede decirse que han sido los grandes bancos trasnacionales los que han desequilibrado el sistema financiero internacional, de por sí inestable, aprovechando las facilidades brindadas por las desregulaciones estatales, las innovaciones financieras y las ideologías neoliberales imperantes.

Debido a las crisis recurrentes, la conciencia de que un colapso financiero internacional era factible estuvo presente en muchos trabajos y análisis desde los años ochenta. Algunas novelas, incluso, manejaban esa posibilidad desde una perspectiva de “banca ficción” o “banca casino”. No obstante, las aventuras representadas por los grandes fraudes y reiteradas crisis vividas en los últimos tiempos hacen palidecer cualquier imaginación y pesadilla al respecto. La audacia sin escrúpulos demostrada por los ejecutivos bancarios, la ingenuidad y la avaricia de los inversionistas, y la tolerancia de los gobiernos y los organismos financieros internacionales, hicieron posible una especulación desenfrenada.

Ante ese escenario, la pregunta que el autor de este trabajo también se hizo en su momento fue si el colapso financiero internacional podía encontrar “su síntesis en una gran crisis bancaria”. A la luz de lo ocurrido y lo que está ocurriendo, se puede responder afirmativamente a esa cuestión [Lichtensztein, 1980: 71-91].

LA REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y LA NECESIDAD DE UNA NUEVA ARQUITECTURA FINANCIERA INTERNACIONAL

La reestructuración del sistema económico y de las empresas trasnacionales

Ese fenómeno moderno signado por la internacionalización financiera ha llevado al sistema económico resultante a ser catalogado como un capitalismo con dominación financiera o financiarización del capitalismo, evocando conceptos de comienzos del siglo xx, como el de

capitalismo financiero. Estas concepciones del sistema económico derivan del poder que las entidades, las estructuras, las prácticas y políticas financieras ejercen en el desarrollo de los países y las empresas.

A ese proceso no han escapado, por cierto, las empresas transnacionales orientadas hacia la producción, como tampoco aquellas empresas vinculadas a la actividad comercial e inmobiliaria. Sus necesidades de mejorar su rentabilidad las ha conducido a integrar patrones dominantes de gestión financiera en su organización. Inicialmente, introdujeron departamentos agresivos en materia de créditos a usuarios de sus productos que les produjeron ganancias no operativas importantes. Luego, comenzaron a emitir tarjetas de crédito, a colocar bonos corporativos en el mercado bursátil y, asimismo, a adquirir productos derivados o coberturas ante eventuales riesgos cambiarios o de incumplimiento contractuales.

De este modo, aunque esas empresas transnacionales no eran corporaciones propiamente financieras, sin embargo, se vieron comprometidas por las deudas asumidas y los riesgos que sobre ellas se abatieron a partir de las crisis bursátiles, bancarias y la depresión económica consiguiente. La consecuencia es que muchas empresas transnacionales (en particular, las automotrices), comenzaron a recordar su origen nacional y a reclamar el apoyo financiero de sus gobiernos con el compromiso de replantear sus estrategias tecnológicas, productivas y de empleo.

Hacia una nueva arquitectura del sistema financiero internacional

La institucionalidad representada por el FMI, luego de la decadencia de la hegemonía estadounidense, ha sido históricamente incapaz de formular nuevas reglas de funcionamiento y brindar estabilidad al sistema financiero internacional. El FMI demoró en incorporar la importancia de los movimientos en la cuenta de capitales de los países

desarrollados que impulsaban sus bancos trasnacionales. Más aún, en su momento llegó a alabar la importancia y la eficacia de las innovaciones financieras y sólo reconoció tardíamente la eventual gravedad de los riesgos que las mismas acarreaban. Como un organismo dominado por los países avanzados, no cabe pensar que el Fondo tenga la suficiente autonomía para asumir institucionalmente una activa participación en la reestructuración del sistema financiero internacional, salvo a instancias del Grupo de los Veinte (G20).

El G20 está integrado ahora por países emergentes como China, India, Rusia y Brasil, a los que ha resuelto aumentar sus cuotas y votos en el Fondo Monetario Internacional. En particular, la incidencia de estos países ha aumentado sin duda alguna en materia de producto y comercio mundial, así como en términos de tenencia de reservas monetarias internacionales. No obstante, se mantienen fieles al dólar, al que no parecen renunciar como medio de pago y de reserva. Sus posiciones son más tomadas en cuenta en los foros internacionales, pero todavía son claramente minoritarias en el seno del G20 y los organismos internacionales.

En este escenario, el G20 aparece como el foro más idóneo para encarar algunas alternativas al estado actual del sistema financiero. Así lo atestigua el Preámbulo de la Declaración de la última Cumbre del G20 realizada en Toronto en junio de 2010 (precedida por las de Washington, Londres y Pittsburg), en que se menciona que es “[...] la primera, en su nueva calidad de foro principal de la cooperación económica internacional [...]”. La afirmación respalda el valor que los países miembros de ese grupo reconocen a las decisiones adoptadas en esa y seguramente las futuras cumbres, en cuanto a fortalecer el sistema financiero internacional y lograr un crecimiento mundial fuerte, sostenible y equilibrado.

Pese a lo anterior, existen aún divergencias internas y se reiteran ciertas postergaciones en la adopción de medidas. Concretamente, fue notoria la diferencia de posiciones entre Estados Unidos (favorable a reforzar el proceso de recuperación y a mantener su política

de estímulos) *vis à vis* la posición de la Unión Europea (más proclive a privilegiar la sostenibilidad de las finanzas públicas). La solución para zanjar esa diferencia consistió en comprometerse a reducir los déficit públicos al menos a la mitad en el año 2013 y estabilizar o reducir el nivel de la deuda externa (como proporción del PIB) en el año 2016.

Tampoco hubo consenso para aprobar el discutido impuesto a las transacciones financieras. Con el beneplácito de los bancos, se volvió también a posponer la revisión de las normas de capitalización de los mismos para fines del año 2012, como sucedió en la Cumbre de Pittsburgh (aunque en el anexo II de la Declaración de Toronto se exponen algunos de los adelantos o progresos efectuados al respecto por el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria).

Finalmente, se establecieron las medidas que debían adoptar los países desarrollados con déficit en su cuenta corriente (como Estados Unidos) y las economías con superávit (como China). En el primer caso se insiste en que se debe incrementar el ahorro nacional e impulsar la competitividad de sus exportaciones; en el segundo, se recomiendan reformas que reduzcan la dependencia de la demanda externa y centrarse más en el crecimiento del mercado interno, aunque en el anexo I de la Declaración de Toronto se recomienda también un aumento en la flexibilidad del tipo de cambio.

Pese a estas discrepancias y diferentes puntos de vista, se puede aseverar que la reciente reunión del G20 en Toronto ha implicado un salto en calidad respecto a la voluntad de los países involucrados en adoptar acciones comunes tendientes a reformar o reforzar el sistema financiero internacional. El andamiaje institucional para cumplir con ese objetivo descansa en lo fundamental para el G20 en el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB, por sus siglas en inglés) y el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. El FSB está integrado por autoridades de alto nivel que provienen de los bancos centrales, comités de expertos de los ministerios de Economía y de organismos de regulación y control.

A la luz de la última cumbre del G20 en Toronto, se observa que el pobre papel que cumplió el FMI en materia de previsión de la crisis financiera, sumado a las críticas que ha recibido a lo largo de su medio siglo de existencia, ha comenzado a tener sus costos para el organismo. Por cierto, no es ajeno a esa situación el hecho de que el G20 esté constituido por países emergentes, algunos de los cuales sufrieron en carne propia las recetas del FMI.

En ese sentido, es altamente ilustrativo cómo el G20 ha marginado prácticamente al FMI de las tareas de supervisión sobre el sistema financiero internacional, de la fijación de normas financieras estandarizadas y de la evolución de los impactos macroeconómicos de las reformas en las economías avanzadas y en desarrollo. En estos casos, en la mayor parte de estos temas, se ha atribuido al Fondo un cometido de consultante más bien complementario y no sustantivo. A todo esto, se añade que el G20 ha planteado la necesidad de reformar a las instituciones financieras internacionales, en especial, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

En particular, se menciona la necesidad de revisar aspectos relativos a la organización y a la gobernanza, a efectos de reforzar legitimidad, credibilidad y eficacia de las mismas, como se especifica en el anexo III de la Declaración del G20. Lo anterior implica una crítica implícita e inédita a la gestión de esas instituciones.

Las crisis ocurridas y, en particular, la más reciente de los años 2007-2008 ha obligado a pensar en una nueva arquitectura del orden financiero internacional. Intentos anteriores con ese propósito fracasaron o quedaron convertidos en reuniones o documentos sin valor. La realidad demuestra que se requiere una reestructuración del sistema financiero, pero que no existen potencias hegemónicas como en el pasado capaces de establecer reglas claras y dominantes en el capitalismo moderno. En efecto, ni Estados Unidos, ni Europa y tampoco Japón están en condiciones de convertirse en vanguardia de reestructuración del sistema internacional dado que esos países están más preocupados por fortalecer sus propios marcos financieros nacionales, todavía muy debilitados.

No obstante lo anterior, considerar al G20 como el foro principal de la cooperación económica internacional y su claro impulso a promover cambios institucionales en cuanto a las responsabilidades en materia de supervisión y evaluación del sistema financiero, anticipan pasos positivos en un proceso de reconstrucción de dicho sistema en una perspectiva que necesariamente es de mediano y largo plazos.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta, Michel [1979], *Regulación y crisis del capitalismo*, España, Siglo XXI Editores.
- Alessandri, Piergiorgio y Andrew G. Haldane [2009], "Banking on the State", Reino Unido, Banco de Inglaterra, noviembre.
- Andreff, Wladimir y Olivier Pastré [1981], "La génesis de los bancos multinacionales y la expansión del capital financiero internacional", Charles Albert Michalet, *Nueva fase del capitalismo financiero: elementos teóricos y experiencias en América Latina*, México, Nueva Imagen.
- Comptroller of the Currency Administrator of National Banks [2008], reporte 2o trimestre, <<http://www.occ.gov>>, 31 de agosto de 2011.
- De Cecco, Marcello [1974], *Money and empire: the international gold standard, 1890-1914*, Oxford, Blackwell.
- Lichtensztein, Samuel [1980], "De la crisis al colapso financiero internacional. Condiciones generales e implicaciones sobre América Latina", *Economía de América Latina*, México, CIDE, (5):71-91, julio-diciembre.
- Marichal, Carlos [1980], "Perspectivas históricas sobre el imperialismo financiero en América Latina", *Economía de América Latina*, México, CIDE, (4): 13-44, marzo.
- Marcy, Gérard [1965], *Economie Internationale*, París, Presses Universitaires de France.

McGuire, Patrick y Peter von Goetz [2009], “The US dollar shortage in global banking and the international policy response”, Working Papers núm. 291, Bank for International Settlements.

OCDE [1980], *Financial market trends*, París, OCDE, (69), febrero.