

El sistema es el que corre un alto riesgo

por John Hoefle

Cuando precios altos topan con ingresos bajos, el comprador siempre pierde. Una de las mentiras más grandes sobre los precios de los bienes raíces es que la “industria de la vivienda” se dedica a proporcionarle casas a la gente. En estos días la construcción de una casa es un mero derivado de lo que mejor podría calificarse como pelear deudas al estilo veneciano, un proceso por el cual se generan hipotecas inmensamente sobrevaluadas con la construcción y venta de una vivienda. El producto primordial es la hipoteca, ¡no la casa!

El alza de precios, de la vivienda es uno de los medios fundamentales por los cuales se ha mantenido la burbuja financiera. Valores inflados significan “activos” crecientes, lo que a su vez significa más dinero para el casino. Valores inflados también significan una deuda más grande, y más intereses para los Shylock del mundo; y como todo buen veneciano entiende, entre más dinero te deban, mayor control tienes sobre la gente. Es lo que algunos llamarían una situación de “o ganas o ganas”, al menos hasta que necesites que los incautos paguen esa deuda y no puedan hacerlo.

Estados Unidos solía tener un sistema —de ahorro y préstamo— que fue creado para ayudar a las familias a comprar vivienda. Este sistema tomaba los depósitos de una comunidad y luego emitía hipotecas de largo plazo a tasas de interés razonables, lo que ayudaba a las comunidades a prosperar, cosa que a su vez significaba más depósitos e hipotecas.

Este sistema funcionó bien, y por eso lo destruyeron adrede en los 1980, para remplazarlo por uno en el que el dinero, y no la gente, era lo que importaba. Hoy vemos las consecuencias: los precios de la vivienda andan por la estratósfera, y las familias e individuos adquieren deudas enormes para pagar hipotecas excesivas.

Hoy el prestamista original le vende las hipotecas casi de inmediato a agencias semiprivadas gigantescas como Fannie Mae, y las convierten en paquetes. El flujo de liquidez de estos paquetes de hipotecas se usa entonces para respaldar la emisión de títulos que se venden en todo el mundo. Los compradores de estos títulos no están adquiriendo las hipotecas, sino sólo un parte de su flujo de liquidez. Así, el mercado de títulos con garantía hipotecaria sirve para “compartir el

riesgo” del mercado estadounidense de la vivienda con sus amigos internacionales.

Éste es el mecanismo que le proporciona liquidez al mercado hipotecario actual, que es el que suelta el dinero para comprar todas esas casas sobrevaluadas. Pero tener dinero para prestar no basta; también tienes que conseguir compradores que puedan pagar las mensualidades o —y aquí es donde viene lo interesante— encontrar el modo de estructurar las hipotecas para que puedas venderles casas a quienes no pueden pagarlas.

Precisamente para eso los bancos crearon el mercado de alto riesgo, con todas sus hipotecas estructuradas para que la gente venga y llame a la puerta. Primero reduces los requisitos de préstamo, para que de pronto un ingreso dado califique para obtener una hipoteca más grande. Luego creas préstamos con pagos iniciales bajos —a bajas tasas de interés que luego se disparan—, con poco o nada de enganche, e incluso superiores al precio de compra, para ofrecer un pequeño “colchón” de efectivo. Entre mayor la disparidad entre los precios en aumento y los ingresos en picada, mayor la necesidad de tener una contabilidad creativa que mantenga andando la cosa. Los prestamistas entienden que cierta parte de los préstamos caerá en mora, pero la necesidad de seguir inflando la burbuja puede más que el peligro. Después de todo, ¿por qué declararte en quiebra hoy, cuando puedes dejarlo para mañana?

Muchos de los préstamos de alto riesgo que están cayendo ahora en incumplimiento se otorgaron en los estados centrales de EU, el otrora corazón del poderío industrial estadounidense, que ahora es sólo un cascarón herrumbroso. Esto es consecuencia directa de la decisión de despojar a este país de su capacidad industrial. Cuando en una región eliminas las actividades que generan riqueza y los empleos bien pagados que las acompañan, el resultado es —y era— predecible.

Un buen porcentaje de las hipotecas impagas son de gente de lo que se considera el estrato de ingreso medio y alto. Un estudio mostró que en Ohio, el estado con la tasa más alta de embargos en 2006, se emitieron cuatro veces más préstamos de alto riesgo a hogares con un ingreso anual de más de 65.000 dólares, que a aquéllos con ingresos menores a 27.000.

Los zombis bancarios del billón de dólares

por John Hoefle

La consolidación de la banca mundial ha producido desastres sin precedentes. Las negociaciones de la fusión del Barclays Bank de Londres y ABN Amro de Amsterdam parecen estar diseñadas para activar una nueva ronda de uniones bancarias en Europa y, de dársele crédito a algunos rumores, quizás hasta al otro lado del Atlántico.

De darse la fusión de Barclays y ABN Amro, sería la más grande en la historia de la banca; convertiría a dos instituciones con más de un billón de dólares en activos en un gigante con un valor por el orden de los 3 billones de dólares. Eso sería más de 30% más grande que Citigroup, que hoy aventaja a la jauría con 1,9 billones de dólares.

Según la lista de empresas globales de 2006 de la revista *Forbes*, Barclays era la primera del mundo en ese momento, con unos 1,6 billones de dólares en activos, una de las 15 compañías —todas instituciones bancarias— con más de un billón de dólares en activos. Las otras que completaban las cinco primeras eran UBS de Suiza, Citigroup, ING Group de los Países Bajos y Mizuho Financial de Japón. ABN Amro estaba en el puesto número 14, con apenas un poco más del billón.

El *Daily Telegraph* de Londres resumió de manera sucinta el 20 de marzo el efecto que tuvieron las pláticas entre Barclays y ABN Amro, al jactarse de que el “muy pospuesto” asunto de la consolidación bancaria europea estaba de nuevo sobre el tapete. “La creación de campeones nacionales, tales como el BNP Paribas de Francia y el Deutsche Bank de Alemania, ha llevado a un grado de proteccionismo estatal y a mucha arrogancia administrativa”, y la toma de ABN Amro “echaría por tierra los argumentos a favor del proteccionismo”.

Estos comentarios llanos van directo al meollo del asunto, que es la batalla por la sobrevivencia entre los parásitos del sistema financiero angloholandés y los Estados nacionales. En opinión de los parásitos, no pueden tolerarse las estructuras que protejan a la población del saqueo imperial, y hay que proscribir las. Sólo puede confiarse en las instituciones globales, que rechazan cualquier impulso nacionalista, para hacer la clase de cosas que Bertrand Russell dijo que, “puede que sean desagradables, pero, ¿y qué?”

Con sólo ver la lista de los principales consorcios bancarios estadounidenses, uno puede ver lo que se ha hecho aquí. Los tres bancos principales, Citigroup, Bank of America y J.P. Morgan Chase, pertenecen al club de los billonarios, y

entre los primeros 12 están las subsidiarias estadounidenses de cuatro bancos extranjeros: dos británicos, uno alemán y uno holandés (ABN Amro).

Los tres grandes de Estados Unidos también están ampliando su participación global. Citigroup sólo tenía una tercera parte de sus 712 mil millones de dólares en depósitos en EU a fines de 2006, y el resto en sucursales en el extranjero y en subsidiarias internacionales especializadas. J.P. Morgan Chase tiene 27% de sus 649 mil millones de dólares en depósitos en el exterior, y Bank of America, 14% de sus 694 mil millones.

El cambio en la banca estadounidense ha sido impresionante; por ejemplo, hace poco, en 1990, Citicorp —como se le conocía entonces— era el banco más grande de la nación, con sólo 217 mil millones de dólares en activos. Mucho del crecimiento de estos grandes bancos deriva de la serie de otros bancos que han engullido, muchos de los cuales hicieron lo propio antes de que también se los comieran.

Lo que ahora se conoce como J.P. Morgan Chase solía llamarse Chemical, antes de que se apropiara de Manufacturers Hanover (Manny Hanny), Chase Manhattan y J.P. Morgan. El Hanover Bank, un predecesor del Manny Hanny, recibió su nombre en honor del rey Jorge I de Gran Bretaña. El imperio bancario Morgan en realidad se fundó en Gran Bretaña y luego se mudó a EU.

Bank of America remonta sus raíces al National Bank de Carolina del Norte, el cual se apoderó de varios grupos bancarios sureños grandes y de algunos bancos insolventes de Texas, para finalmente, con el nombre de NationsBank, tomar al Bank of America con sede en San Francisco y conservar el nombre, que tenía más prestigio. El Bank of America original nació como el Banco de Italia de A.P. Giannini, que se dice administraba los intereses financieros de Mussolini en EU.

Citigroup, el más grande de todos, se formó cuando la aseguradora Travelers, que también era propietaria del banco de inversión Salomon Smith Barney, tomó a Citicorp. La fusión fue flagrantemente ilegal en ese entonces, pero de todos modos se permitió, lo que reflejó la forma en que los grandes bancos hacen sus propias reglas.

Ahora Wall Street y sus voceros nos dicen que EU está perdiendo terreno frente a Londres como centro financiero, y que tenemos que flexibilizar nuestros reglamentos para ser más “competitivos”. Nada podría estar más alejado de la verdad. Nuestros zombis billonarios están en la quiebra irremediable; se chupan los depósitos de sus sucursales bancarias en todo EU y usan esos fondos para especular en el *casino mondiale*. Hacer “más competitivos” a estos parásitos sólo empeorará las cosas.

Globalización es sólo un eufemismo para referirse al imperialismo de corte británico, y la creación de bancos cada vez más grandes y cada vez más imperiales es una parte clave de la estafa. En artículos subsiguientes examinaremos este asunto con más detalle.