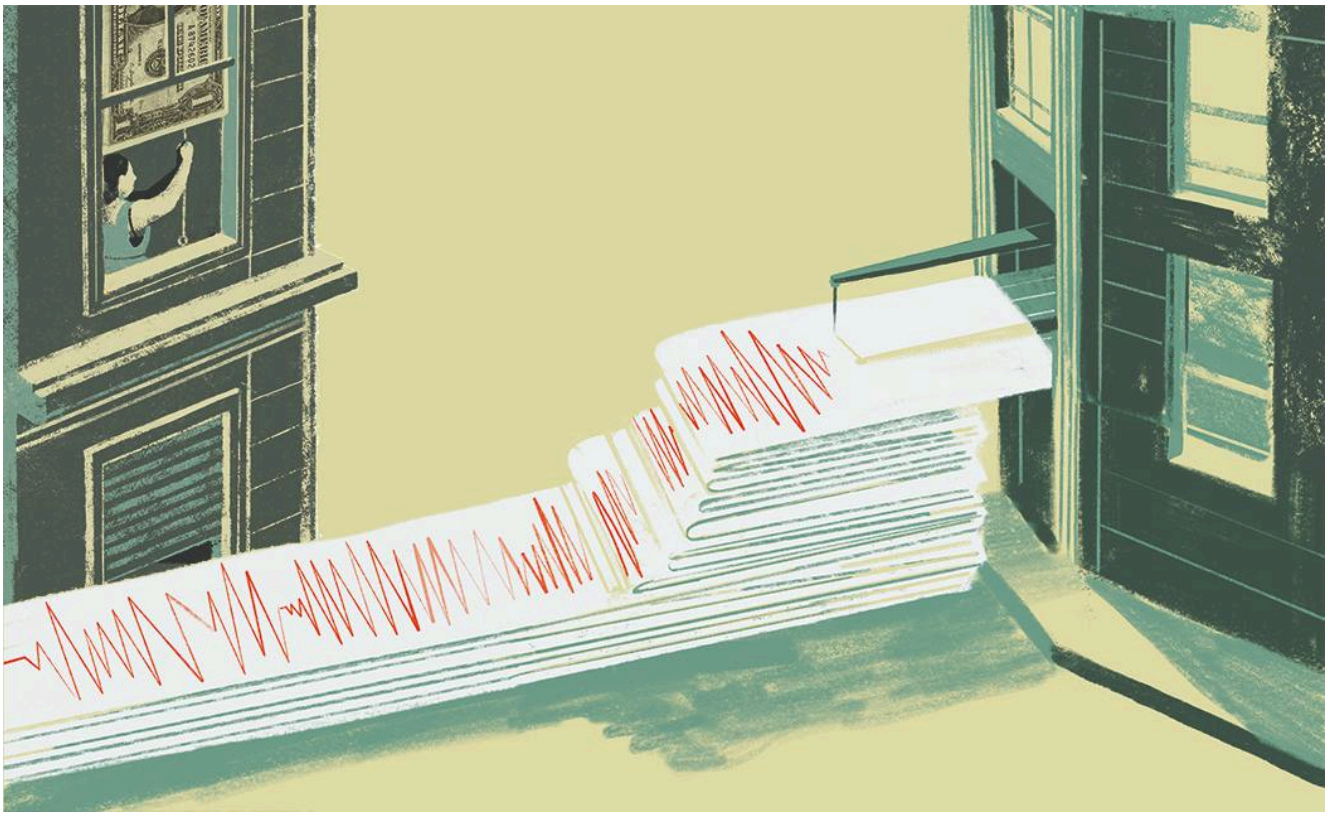
Cómo encajar la ética y los modelos financieros

¿Depende demasiado la banca de los modelos financieros en detrimento de la responsabilidad personal? He aquí cómo los directivos pueden recuperar el control.



1 de diciembre de 2019

Por Daniel Beunza

Ya sean derivados tóxicos, préstamos ninja o la manipulación del líbor, la creciente lista de malas prácticas de la banca ha avivado los debates sobre la reforma financiera. Lo que está

©IESE Business School

claro es que se debe restaurar la ética en el sector bancario para lograr avances de verdad. Pero es poco probable que establecer nuevos valores, como si de un nuevo uniforme corporativo se tratase, vaya a cambiar la conducta de los empleados. Así las cosas, ¿qué tipo de reforma podría impedir la reiteración de los problemas que desencadenaron la crisis de 2008?

Una opción sería limitar los posibles casos de mala praxis con modelos de gestión de riesgos más algorítmicos. Sin embargo, como sostengo en mi libro *Taking the floor*, basado en un estudio de 16 años de un parqué en Wall Street, fiar la solución de la crisis ética de la banca a la introducción de modelos complejos plantea no pocos riesgos.

Los modelos diseñados para fomentar la ética bancaria podrían incluso alentar la desvinculación moral, lo que daría pie a más comportamientos irregulares. Pero no tiene por qué ser así, siempre que bancos y reguladores sigan los pasos que explico en este artículo.

Malestar moral

Tras delegar en el sistema judicial la eliminación de la mala praxis financiera durante décadas, los reguladores a ambos lados del Atlántico parecen apostar ahora por la ética bancaria. Habrá a quien no le guste este giro, pero el hecho de que la ética cobre cada vez más protagonismo refleja hasta qué punto la crisis sacudió los cimientos intelectuales del sector financiero.

Para que este nuevo esfuerzo no acabe en otra actuación tan bien intencionada como ineficaz, debe hacerse un diagnóstico preciso de los problemas subyacentes que precipitaron la crisis.

Algunos señalan el hecho de que los bancos y las agencias de calificación crediticia trabajen en silos. Otros culpan a la cultura de la Bolsa, obsesionada con las ganancias a corto plazo. Aunque ambos factores tuvieron su papel, hay otra causa que suele pasarse por alto: los profundos cambios organizacionales, tecnológicos y regulatorios que reconfiguraron completamente Wall Street a partir de mediados de los años ochenta. A saber: la desaparición de las sociedades de banca de inversión, en las que los socios eran responsables solidarios y, por tanto, se la jugaban; la derogación de la ley Glass-Steagall, de 1933, que mantuvo separadas las unidades de banca comercial y banca de inversión durante más de cincuenta años, y la proliferación de nuevos modelos financieros.

Este último cambio es clave: los modelos financieros delimitan las opciones, reducen la

©IESE Business School

incertidumbre y, en muchos casos, posibilitan el cálculo. Pero, además de ayudar a los operadores a calcular el valor de los productos financieros, algunos terminan por cambiar el mercado y, en ciertos casos, corroboran la tesis en que se inspiraron. Por ejemplo, según un estudio, aunque las predicciones de la ecuación Black-Scholes (determina la evolución del precio de las opciones sobre acciones) eran inexactas cuando se formuló en 1973, en cuanto las Bolsas y los bancos de Wall Street la adoptaron, los precios de las opciones variaron en consonancia con esas previsiones. Es lo que se conoce como performatividad, un fenómeno por el que los modelos influyen en la economía en vez de limitarse a observar su funcionamiento.

Gracias por leer IESE insight
Este contenido es premium. Para continuar, haz clic en el botón de abajo

www.iese.edu/es/insight

©IESE Business School