DAVID CONTRA GOLIAT

https://www.alfdurancorner.com/articulos/david-contra-goliat.html

Focus: Economía

Fecha: 30/03/2012

Vivimos en una sociedad que sufre una inflación de información. No da tiempo para procesar todo lo que los medios vuelcan sobre nosotros. Se procesa poco y se procesa mal. Contextualizar los inputs todavía es más extraño. Por eso el espacio residual – el conocimiento neto – es inapreciable.

A principios de este mes el mundo económico-financiero norteamericano – y por extensión el resto – sufrió el impacto de una carta abierta, publicada en el "New York Times", en la que un ejecutivo de rango medio del banco de inversión Goldman Sachs se despedía de su empresa públicamente, justificando su marcha por el comportamiento desleal de la entidad con sus clientes, por sus malas prácticas, por su falta de integridad y responsabilidad.

Greg Smith llevaba doce años en el banco, había ocupado diversos puestos y su trayectoria profesional era calificada como positiva por sus colegas. Ganaba 500.000 dólares anuales, tenía opciones sobre acciones, formaba parte del equipo reclutador de las nuevas incorporaciones, vivía en Londres, se cuidaba de la venta de "productos derivados", y su cartera de clientes florecía. Entonces, ¿qué ocurrió? ¿Cómo se atrevió a dar este paso, a sabiendas de que su carrera profesional en Wall Street, Canary Wharf y otras plazas financieras se bloqueaba para siempre? Nunca lo sabremos, pero podemos intuir que guardó en un cajón el cinismo dominante de la clase ejecutiva y decidió romper la malla corporativa.

Cualquier analista independiente de la realidad económico-financiera sabe sobradamente que los bancos, todos los bancos y no sólo los de inversión, ponen sus intereses por encima de los de sus clientes. Siempre ha sido así – con contadas excepciones – pero con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación – las TIC´s – la tendencia ha crecido de forma exponencial. Ahora lo que cuenta es comprar y vender a velocidad de vértigo (el trading) y procurar que el riesgo lo asuma el cliente (en bancos de depósitos) o el inversor (en bancos de inversión). Por eso todo el sistema de incentivos del personal está orientado al corto plazo y la rotación por unidades de negocio y territorios impide que los ejecutivos/as establezcan relaciones estables con sus clientes.

Goldman Sachs no ha pestañeado. El año pasado tuvo unos beneficios netos de 4.400 millones de dólares, 8.000 en el 2010 y 14.000 en el 2009. Su rendimiento sobre fondos propios es espectacular. Es cierto que en el 2010 fue sancionado por la autoridad federal con una multa de 550 millones de dólares por malas prácticas, que pagó para tapar las denuncias de algunos clientes. Su cotización se mantiene y sus colegas han salido precipitadamente a defender el buen nombre del sector.

Pero su código deontológico es pura retórica. Sirve para introducirlo como ejemplo en alguna asignatura de "Ética empresarial", de esas que se dan en los primeros cursos de las escuelas de negocios y que se aprueban sin esfuerzo.

¿Goldman Sachs? En América algunos críticos valientes los califican de "saks", que en roman paladino significa "saqueador". Greg Smith se ha suicidado profesionalmente, pero estoy convencido de que su denuncia responde a la verdad. En "Wall Street" siempre se han burlado de "Main Street". Es bueno y saludable que algunos lo cuenten.

