

## Los lobbies financieros. Tentáculos del poder

Enviado por sanerag en Lun, 11/28/2016 - 22:59

### Cita:

Hernández Viguera, Juan [2016], *Los lobbies financieros. Tentáculos del poder*, Buenos Aires, Capital Intelectual, 245 pp.

### Fuente:

Libro

### Fecha de publicación:

2016

### Revista descriptores:

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [1]

Formas de la competencia entre grandes empresas [2]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [3]

### Tema:

Las estrategias de los grupos de presión del sector financiero para impedir leyes que regulen sus operaciones

### Idea principal:

Juan Hernández Viguera es doctor en derecho y miembro del Consejo científico de Attac-España y de la red mundial de ONGs, asociaciones y expertos Tax Justice Network.

### Introducción

A la luz de las consecuencias de la crisis de 2008, el autor se hace una pregunta crucial: ¿por qué no existe regulación ni supervisión del sistema financiero? El libro pone en evidencia uno de los mecanismos que utilizan las empresas financieras para ejercer presión sobre los gobiernos y garantizar políticas que les beneficien: los grupos de cabildeo (lobbies) que a través del financiamiento de las campañas políticas o la ocupación alternada de puestos en empresas y en el gobierno, influyen determinadamente en las políticas públicas (p. 16).

Juan Hernández define a los grupos de cabildeo como “aquellas agrupaciones voluntarias de personas o corporaciones que se constituyen con el fin de ejercer influencia sobre los representantes legítimos de la política, principalmente del poder legislativo y ejecutivo” y que buscan imponer sus intereses particulares a los generales (p. 17). La gama de los grupos de interés o de presión, como también se les denomina, es amplia: organizaciones con o sin fines de lucro, las que defienden los intereses de empresas privadas o de grupos de la sociedad civil, de trabajadores o según los intereses comunes de sectores sociales, como el medioambiente o los derechos sociales. Otra característica crucial de estas organizaciones es su creciente profesionalización. En efecto, la defensa organizada de los intereses particulares es tarea, cada vez más, de empresas especializadas en las relaciones con el gobierno (p. 17-18).

Sin embargo, la capacidad real de injerencia de los grupos de presión depende directamente de los recursos económicos, organizativos e intelectuales que posean, así como de su influencia en la opinión pública y del peso social de sus intereses. Esto pone al sector financiero en un terreno privilegiado en relación con otros que disponen de menos recursos económicos y políticos, y que difícilmente comparten los mismos intereses a nivel mundial, como en el caso de la banca y las finanzas. Así, el *lobismo* financiero “alcanza la mayor soltura y sutileza en los centros de decisión de alcance mundial” (p. 18).

El autor enfatiza los elementos que hacen de los grupos de cabildeo del sector financiero un conjunto de sujetos con recursos superiores a los de los estados nación. Por ejemplo, mientras que los estados delimitan su ejercicio a las fronteras nacionales, las operaciones de los bancos y empresas financieras se realizan virtualmente y sin restricciones geográficas. La imposibilidad de una regulación estatal ha derivado en operaciones masivas a nivel mundial que no son vigiladas, aunque paradójicamente, si son pagadas por los ciudadanos de todo el mundo (p. 18-19).

El libro incluye ocho capítulos que revelan el funcionamiento de los *lobbies* financieros y su capacidad de influir o moldear las decisiones económicas y sociales.

En el capítulo 1, se aborda el cabildeo en Estados Unidos, particularmente el ejercicio del *lobby* financiero, uno de los diez más importantes en ese país. El análisis del caso estadounidense es importante por tres razones: 1) por la capacidad política que ha demostrado el *lobby* financiero para impedir cualquier regulación, a pesar de que la crisis de 2008 se gestó en ese país, 2) por la institucionalización de los grupos de interés en el sistema político estadounidense, y 3) por los mecanismos que se utilizan para influir en la toma de decisiones políticas, y que se replican a nivel mundial.

El capítulo 2 indaga en otro de los grupos de presión más importantes: el *lobby* de la City de Londres, cuya influencia rebasa las fronteras británicas y se impone al resto de Europa.

El capítulo 3 muestra cómo la construcción institucional de la Comisión Europea permite la participación de los expertos *lobbies* financieros en la elaboración de las normas sobre asuntos financieros.

El capítulo 4 aborda los fracasos en la regulación de las operaciones bancarias y especulativas en España, Francia y Alemania, debido a la presión de los cabildeos bancarios.

Los capítulos 5 y 6 analizan dos poderosos grupos de presión: el Instituto de Finanzas Internacionales (IIF) y la Asociación Internacional de Finanzas Internacionales (ISDA), cuyas operaciones son determinantes en el funcionamiento de los mercados de derivados.

El capítulo 8 es un acercamiento al *lobby* de uno de los bancos más importantes a nivel mundial: Goldman Sachs.

El último capítulo analiza la coalición del lobby financiero y su operación a nivel mundial: bancos estadounidenses, británicos, franceses, españoles y japoneses han desplegado una defensa organizada de sus intereses para evitar la regulación y supervisión del sector financiero (p. 22-24).

Para el autor, esta estructura interconectada a nivel mundial e institucional da forma a un bloque de poder que se sobrepone a los gobiernos, como centros de decisiones políticas, y que los condicionan y obligan a tomar la dirección que les permita mantener *sustatu quo*.

## **Capítulo 1. Entre Washington y Wall Street: los lobbies financieros**

El cabildeo tiene profundas raíces en el sistema político estadounidense. El autor señala que una de las características del *lobby* en Estados Unidos es su regulación. Aunque con deficiencias, existe una legislación que obliga a los grupos de interés privado a inscribirse en un registro oficial, reportar el monto de las aportaciones que hacen a los miembros del Congreso e informar qué intereses representan. Esta información permite señalar abiertamente a los cabilderos de Wall Street como una de las fuerzas que impidieron la regulación del sistema financiero antes de 2008 (p. 25-26).

El paso de los puestos ejecutivos a asientos en el Congreso (puerta giratoria), las donaciones y el financiamiento de las campañas electorales son algunos de los mecanismos que permiten a las empresas negociar el apoyo de los gobiernos a sus intereses. Un informe del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009) señala que el cabildeo a favor de la desregulación de los préstamos hipotecarios sin garantía de empresas como American Mortgage y Countryside Financial, contribuyó a la fragilidad del sistema financiero y, por ello, a la crisis de 2008 (p. 26-27).

### *Los profesionales y los negocios de la calle K*

A pesar de que existe una larga tradición y un marco legal que permite el *lobby* en Estados Unidos, hay una fuerte concentración en las empresas que se dedican a esta actividad así como ciertas barreras a la entrada. Según el NBER, menos de 300 empresas de cabildeo tuvieron acceso al congreso estadounidense entre 1998 y 2006. Quienes logran acceder al congreso deben tener experiencia en la legislación, conocer a sus potenciales aliados y oponentes, llevar una agenda y contar con una fuente constante de recursos económicos para financiar las campañas electorales de sus simpatizantes (p. 27-28).

### *El negocio del lobby*

El cabildeo se convirtió en un negocio desde principio de la década de los setenta, cuando Gerald S. J. Cassidy, antiguo colaborador del comité del senado sobre necesidades humanas y nutrición, abrió una consultoría para “ayudar a las empresas e instituciones a encontrar ayuda en la capital del país” (p. 29). Con sus conocimientos del congreso y la burocracia, Cassidy logró que se aprobaran partidas presupuestarias a entidades privadas. A partir de entonces, el negocio del *lobby* creció en clientes y, al mismo tiempo, los legisladores sometidos al cabildeo encontraron una fuente de ingresos para las campañas electorales (p. 29-30).

El *lobby* se ha convertido en una actividad altamente profesionalizada. Los clientes de las empresas de cabildeo van desde empresas, universidades, sindicatos, organizaciones civiles e incluso iglesias, que con frecuencia buscan asignaciones presupuestales de los gobiernos

estatales y federal. Los grandes bufetes jurídicos tienen un departamento específico para esta actividad y su personal es pagado por hora. Los cabilderos pueden ser abogados, pero es común que se trate de personal no jurídico, es decir, consultores, expertos en comunicación o asistentes de congresistas y legisladores (p. 31).

### *Una actividad regulada e institucionalizada*

En este apartado, el autor pone énfasis en la institucionalidad de la actividad de cabildeo en Estados Unidos. La Primera Enmienda hace referencia indirecta a la legitimidad de los grupos de interés al establecer que “el Congreso no podrá adoptar ninguna ley [...] que afecte los derechos de los ciudadanos a reunirse pacíficamente y de dirigir peticiones al gobierno para que atienda sus quejas” (p. 33).

Además, los cabilderos están regulados por leyes específicas: desde 1995, todos los cabilderos tienen que presentar en la Oficina del registro público de la secretaria del Senado la nómina de clientes y el total de pagos recibidos de cada uno y los problemas abordados (p. 33).

### **El lobby financiero, uno de los diez mayores en Washington**

El *lobby* financiero es uno de los más importantes en Washington, por las sumas de dinero que destina a ejercer presión sobre el congreso, por la importancia de las empresas que representa y por los logros que ha tenido en materia de regulación. Según las cifras del Center for Responsive Politics, “las cifras de gasto en *lobbies* del conjunto del sector financiero, las compañías de seguros y el sector inmobiliario, han ido creciendo desde los 200 millones de dólares en el año 1998 hasta aproximarse a los 500 millones de dólares en el año 2010 y también en el 2011” (p. 37).

Juan Hernández señala cuatro líneas de acción de los *lobbies* financieros, a nivel mundial:

1. Impedir la regulación de las operaciones especulativas y la separación entre la banca financiera y la banca comercial.
2. Evitar una regulación fuerte sobre los derivados financieros.
3. Oponerse a cualquier medida legal que impacte la creación de productos financieros.
4. No permitir la caída de los grandes bancos (p. 38).

### **La desregulación de las finanzas, un logro para los *lobbies***

Desde la década de los años noventa, la presión del *lobby* financiero obtuvo importantes logros ante el gobierno estadounidense. Coordinados por la Asociación Internacional de Derivados y Swaps (ISDA por sus siglas en inglés), los cabilderos del sector lograron en 1994 el cobijo de Alan Greenspan para continuar “fabricando” productos derivados y reducir al mínimo el respaldo de tales productos (p. 39).

### **El combate contra la reforma legislativa de Obama**

En 2010, el presidente Barack Obama propuso una reforma financiera para regular los fondos

monetarios, esto es, instrumentos especulativos que, como los bancos, reciben dinero y prometen al inversionista un determinado rendimiento, pero no tiene que pagar un seguro para los depósitos o tener una reserva de capital. Dos años más tarde, los fondos de inversiones Fidelity Investments, Federated Investors, Charles Schwab y Vanguard Group lograron retirar la propuesta de regulación de los fondos monetarios en la SEC, gracias a los 2 mil millones de dólares que habían pagado a veinte gabinetes jurídicos para llevar adelante el litigio (p. 40-41).

### *El tortuoso recorrido de los proyectos de ley en el congreso estadounidense*

Antes de la aprobación de la ley Dodd-Frank para regular las operaciones de Wall Street en julio de 2010, el *lobby* financiero actuó rápidamente. En enero de 2010, durante el Foro Económico de Davos, los cabilderos del sector financiero pusieron a debate la propuesta de regular las primas anuales, los derivados y los negocios financieros de los bancos (proprietary trading), que venían contenidas en el proyecto de ley. En los meses que siguieron se llevó a cabo una intensa campaña contra los planes de reforma del sistema financiero que Obama anunciaba como “la mayor revisión legislativa sobre Wall Street desde los años treinta”. La campaña incluía el gasto “en *lobbies* con los legisladores en Washington, campañas publicitarias y recolección de firmas contra la creación de una agencia de protección financiera de los consumidores, el establecimiento de un fondo multimillonario para afrontar los rescates de los bancos gigantes y evitar la regulación de los instrumentos de alto riesgo”. En mayo de 2010, había cinco lobistas por cada miembro del congreso estadounidense para influir en la propuesta de regulación del sector financiero (p. 42-44).

### **Los cabos sueltos de la ley los atan los *lobbies***

El resultado de las negociaciones de los cabildeos fue, según Hernández, favorable al sector financiero. Después de la aprobación de la ley Dodd-Frank, las acciones de los grandes bancos subieron.

El nuevo campo de batalla se encontraba en las reglamentaciones de la ley. En 2011, cuando aún se estaban escribiendo las reglas de operación de la regulación del sector financiero, “[éste] había gastado más de 100 millones [de dólares] en cortejar a los legisladores y a los reguladores” (p. 50). Entre las instituciones que más habían gastado en el *lobby* se encuentran JP Morgan, American Bankers Association y The Financial Services Roundtable (p. 46-50).

### **La gran banca sigue gastando dinero en *lobbies***

La actividad de cabildeo logró nuevas victorias en la promulgación de los reglamentos. Para empezar, logró aplazar la publicación de las nuevas normativas en los tiempos que habían sido previstos. A finales de junio de 2011, logró que se redujeran las restricciones sobre las comisiones que los bancos exigían al comercio minorista por las compras con tarjeta de débito (p. 53).

### **El *lobby* financiero, instrumento político de Wall Street**

El autor identifica tres canales a través de los cuales se verifica la presión de los grupos de interés sobre el proceso legislativo y que se traduce en poder político: las aportaciones a las campañas electorales, la actividad de los *lobbies* ante los órganos de los poderes legislativo y

ejecutivo y la “puerta giratoria” (p. 55).

El sector financiero fue el principal contribuyente a las campañas electorales. En 2006 destacaron Goldman Sachs, Citigroup, Bank of America, UBS, JP Morgan Chase y Morgan Stanley. Los congresistas Christopher Dodd y Barney Frank, recibieron de este sector el financiamiento para su campaña entre 2007 y 2008 (p. 56-57).

La segunda fuente del poder político de Wall Street es su capacidad de colocar a su gente en puestos directivos clave de Washington. Así, en el momento de la toma de decisiones hay una rápida aceptación de las propuestas del sector financiero (p. 58).

En contraste con la aceptación en los centros de tomas de decisiones legislativas, el autor señala que los lobbies y el congreso estadounidense pierden legitimidad frente a la sociedad civil, como lo demostró el movimiento Occupy Wall Street (p. 59).

### **Datos cruciales:**

Según el Center for Public Integrity, más de 22,000 grandes empresas y organizaciones han contratado 3,500 empresas de cabildeo con más de 27,000 agentes (p. 30)

De acuerdo con el proyecto Wall Street Watch, “de 1998 a 2008 se gastaron 3,400 millones de dólares en gastos de lobbies y 1,700 millones de dólares en aportaciones a las campañas electorales; por sí solo, el subsector de entidades sobre valores bursátiles gastó 600 millones en lobbies y 500 millones en contribuciones a campañas electorales” (p. 39).

En octubre 2009, “se habían registrado 1,537 lobistas representando a las entidades financieras para trabajar ante el congreso sobre las propuestas de normativas financieras. Eso significaba que por cada 25 lobistas financieros solamente había un representante de los grupos de consumidores o sindicatos u otros defensores de una regulación firme y severa” (p. 43.)

Cuatro entidades financieras alemanas (Deutsche Bank, Allianz, Munich Re, Deutsche Börse) invirtieron 4.7 millones de dólares en 2011 para presionar al gobierno estadounidense y proteger los intereses de sus filiales en ese país (p. 50-52).

Cuadro 1. Las 10 principales firmas de lobby en Washington. Fuente: Center for Public Integrity (p. 47-49).

1. Clark Lytle & Geduldig
2. Brownstein Hyatt Farber Schreck, LLP
3. Ogilvy Government Relations
4. Peck, Madigan, Jones & Stewart, Inc.
5. Rich Feuer Group
6. Williams & Jensen, PLLC
7. Quinn Gillespie & Associates, LLC
8. Elmendorf Strategies, LLC
9. Venable LLP
10. Smith-Free Group

### **Cápítulos relevantes para el proyecto:**

1. Entre Washington y Wall Street: los *lobbies* financieros
7. El *megalobby* global: Goldman Sachs, la obra de Dios
8. La coalición de *lobbies* Estados Unidos-UE para “simplificar” la regulación financiera

### **Nexo con el tema que estudiamos:**

El tema es relevante porque muestra uno de los mecanismos a través de los cuales se vinculan las empresas y el estado. Dos elementos juegan:

- 1) el estado lejos de ser un bloque homogéneo y monolítico es un conjunto de relaciones sociales entre actores sociales que disputan el poder,
- 2) el cambio en el papel del estado en la economía implica, entre otras cosas, que éste cede la dirección de la economía a los sujetos privados y que debe incentivarlos para que operen dentro de sus fronteras.

El cabildeo se vuelve entonces una herramienta que tiene como fin establecer las condiciones que convengan más a las empresas a través de la negociación con el poder político.

Más elementos para entender cómo funcionan los mercados, y cómo la llamada libertad de mercado es una total ficción.

---

**Source URL (modified on 2 Diciembre 2016 - 2:46pm):** <http://let.iiec.unam.mx/node/1146>

### **Links**

- [1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>