

Juan Antonio Molina Mochón

ECONOMÍA DE BARBACOA



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	IX
¿Por dónde empezamos?.. Pues por el principio	IX

PRIMERA PARTE: Historia Económica

1. El coste de oportunidad social: la crisis de los tulipanes del siglo XVIII	3
2. Vamos a apalancarnos. Origen de burbujas y otros males.....	9
3. Los mercados de futuros como creadores de palancas y burbujas.....	13
4. Nobeles americanos desde Rusia con mucho amor: el desplome del LTCM.....	15
5. Me lo como “tó”: los hermanos Hunt y el mercado de la plata.....	19
6. Aquí no se salvan ni los genios: la burbuja de la Compañía de los Mares del Sur.....	23
7. Inversores “enTerrados”: la burbuja de las PUNTOCOM.....	27
8. Desde Grecia con amor: historias de <i>default</i>	33
9. Pirámides y faraones	37
10. La cartera del mono	41
11. Sistema financiero y bancario	43
12. Jugando con los plazos y las fuentes: el caso de Northern Rock.....	47
13. Vendamos lo vendido	53
14. La crisis de la hipotecas subprime.....	55
15. Agencias de rating.....	65

SEGUNDA PARTE: Mercados y productos financieros

16. Analizando el mundo: la bola de cristal y otros métodos de inversión altamente efectivos.....	71
17. Números índices y apertura de mercados.....	79
18. Guía práctica de cómo adivinar el futuro, y sacar algunos eurillos por el camino.....	83

19. Las acciones	87
20. Los bonos: o cómo hacer papiroflexia con un préstamo	91
21. Comprando y vendiendo materias primas: los <i>commodities</i>	97
22. Derivados: opciones y futuros	109
23. El menú del día o los fondos de inversión	117
24. Aquí vale todo: los indicadores económicos más absurdos	121

TERCERA PARTE:

Teoría económica

25. Teoría económica “en teoría”	129
26. Aprendiendo microeconomía entre pincho y pincho. Los mercados	131
27. El dilema del prisionero y el equilibrio de Nash en tiendas de ultramarinos	139
28. Macroeconomía: el mundo, (y la sección de Economía del telediario), en nuestras manos	143
28. El Producto Interior Bruto (PIB)	145
30. Desempleo, o cómo vivir bien con una tasa de paro del 50%	149
31. El precio de comprar o vender dinero: los tipos de interés	159
32. Cuando era joven, con 500 pesetas (3 euros) pasaba todo el fin de semana: los efectos de la inflación	165
33. El sector exterior y el tipo de cambio	169
34. Don Vito Corleone y las relaciones internacionales	175
35. Volvamos a la escuela. Y defendámonos en política	181
36. Los clásicos	183
37. Los keynesianos, o intentemos controlar el cotarro	185
38. Los neoliberales y monetaristas	189
39. El marxismo y las economías planificadas: el control total de cotarro	193
40. Resumiendo que es gerundio	197
EPÍLOGO	199

INTRODUCCIÓN

¿Por dónde empezamos?... Pues por el principio

He de reconocer que, como economista, podía percibir que el comportamiento de los precios de la vivienda en nuestro país hasta el año 2008 era un tanto inusual. Pero existían algunos factores que, amén de los “malvados” especuladores, llevaban a encontrar una explicación para este aumento de los precios de las casas. Nos encontrábamos en una época de bonanza económica, la gente tenía trabajo, salarios dignos y un acceso al crédito rápido y fácil, por lo que: ¿qué mejor inversión y más digna que la compra de una casa? A fin de cuentas, la vivienda es un “derecho” que en un ambiente multicolor de felicidad ha de hacerse extensible a todas sus variantes posibles; Derecho a un pisito con vistas al mar, derecho a mi chalet en la sierra, derecho de un apartamentito para los niños... Derecho, derecho y más derecho (¿por qué no me haría abogado?).

Cualquier persona con dos dedos de frente era consciente de que las casas nunca podrían bajar de precio (no sea que nos quiten derechos), con lo que basándome en mi derecho a hacerme rico y usando el patatal que heredé de mi abuelo Antonio, construyo un par de adosados que vendo a un buen precio embolsándome una pasta importante por ello y erigiéndome de forma automática con el título de “Sr. Promotor”, cargo este que viste mucho en las reuniones sociales, familiares y fiestas del pueblo. Absolutamente irrelevante es el hecho de que lo más cercano que hubiera estado a una construcción en mi vida haya sido el montaje de la granja de Playmobil de mi sobrino en navidades. Aunque hay que reconocer que me quedó tal cual aparecía en la caja.

Con esto quiero decir que si bien el sistema poseía “algunas lagunas”, el hecho de bien básico, tangible y no caduco, dotaba a la vivienda de una cierta base para pensar que la inversión sería rentable, y en el “improbable” caso de bajada de precios tan solo quedaba esperar a que estos volvieran a subir..., porque siempre acababan subiendo (tiempo después, hemos podido sentir en nuestras propias carnes cuán errado es este párrafo).

Es una bonita historia para introducir la misión de este libro. Probablemente no ha existido ningún momento en toda la historia de nuestro país en el que hayan aflorado más “iluminados” que, con el autonombado título de “promotor”, “empresario”, “inversor”, “sabio” o “gurú de las finanzas”, deambulaban por reuniones sociales, barbacoas de amigos o fiestas populares, resolviendo los problemas del mundo y aconsejando a la plebe mientras comían una chuletilla de cordero sobre un chusco de pan, o soportaban una cervecita en un vaso de plástico mientras de fondo podía escucharse el “Hei!, Hei! Hei!” del *Paquito el chocolatero*.

Este libro pretende ser un manual de autoayuda que sea capaz, de una forma sencilla, de desenmascarar a estos iluminados, ponerlos en su sitio y hacernos a todos parecer unos auténticos “sabios” económicos idolatrados y admirados.

Nuestro peculiar curso posee tres áreas bien definidas: Historia económica, donde veremos y analizaremos los pufos más sustanciales de aquellos que se autodenominan expertos en materia de economía, así como otras curiosidades; Mercados y productos financieros, donde se mostrará el universo de los productos financieros, cómo funciona la bolsa y cuáles son los secretos de nuestros amigos “gurús” para hacerse ricos. En el último bloque nos centraremos en la “economía pura, pero no dura”, las corrientes de pensamiento económico y su relación con las tiendas del barrio o las discotecas de pueblo.

Además de esto, recordad que “la mujer del César no solo ha de serlo, sino parecerlo”, con lo que en las siguientes páginas, además de licenciarnos como economistas de barbacoa vamos a aprender usos, costumbres, frases y comportamientos que nos introduzcan “de lleno” en el fascinante mundo del postureo económico, que refuercen nuestros argumentos y nos haga parecer “aún” más sabios.

Bienvenidos a nuestra “cruzada”...

Bienvenidos a vuestro “Grado en Economía de Barbacoa”.



Primera Parte

Historia Económica

El coste de oportunidad social: la crisis de los tulipanes del siglo XVIII

Soy consciente de lo poco original que es comenzar con un tema tan recurrente y tan común en este tipo de ensayos como la burbuja de los tulipanes en Holanda en el siglo XVII. Supongo que mi condición de novel (en minúscula) en estas lides de la escritura, me permite ciertas concesiones. Pero la razón fundamental es lo que desde mis años de estudiante más me ha sorprendido de este mundillo de la economía: el enorme vínculo que existe entre estupidez, ego y ambición.

Lo alucinante de la crisis de los tulipanes y el motivo de que sea el primer capítulo de este libro es que *a priori* no existía ningún tipo de factor “económico” que justificase los hechos que vamos a describir.

Esta crisis, como la mayoría de los casos recogidos en este bloque histórico, pivotan en mayor o menor medida en una derivación propia y personal de un conocido concepto económico: Coste de Oportunidad (CO).

No quiero entrar en terminologías ni en complicados desarrollos, fundamentalmente porque no es mi intención en este trabajo y, sobre todo, porque todo buen economista de barbacoa ha de contar historias y parecer listo e interesante, pero sin aburrir. En términos de barbacoa, el CO es el coste que yo como persona soporto por el hecho de, al tomar una decisión, no tomar otra. Por ejemplo, el acompañar a mi pareja al centro comercial el sábado por la tarde para hacer la compra tiene el elevado coste de oportunidad de no poder quedar con los amigos y ver el fútbol en el bar.

El estudio del caso de los tulipanes me hizo definir un concepto derivado de este coste de oportunidad que denominé “coste de oportunidad social” (COS). Este podría definirse como el coste moral o en nuestro amor propio que se produce al no tomar decisiones que de forma mayoritaria se están llevando a cabo. Hablando en plata: es la sensación de ser imbécil que se nos genera a los

seres humanos cuando no hacemos nada mientras tenemos la falsa percepción de que todo el mundo, mientras tanto, se está forrando. La sensación es totalmente independiente de la naturaleza del hecho en sí, el cual es absolutamente intrascendente. Lo importante es el dolorcillo que este nos produce.

Cuanta más gente participe, mayor será nuestra sensación de idiota y por lo tanto mayor será la probabilidad de entrar en el ajo. Aunque a lo largo de este libro desgranaremos este concepto con más profundidad, no pueden faltar como variables del modelo las figuras del tonto del pueblo, el amigo de la infancia que más collejas recibía en clase y que a día de hoy conduce un Mercedes, y la del cuñado listillo.

Aunque creamos que el tiempo pasa y que a día de hoy somos más listos y más guapos que nuestros ancestros, lo cierto es que, en materia económica o social, la sociedad holandesa del año 1600 no era tan diferente a la actual. El incremento del consumo y riqueza derivado del comercio marítimo de los Países Bajos, tenía sumido al país en una situación de importante bonanza económica. En esa situación es fácil creerse listo y guapo (o ambos) y de ahí a la estupidez solo hay un pasito. En este entorno, el gusto por la música y las flores era un sutil elemento diferenciador de clase, gusto y educación. Como todo en esta vida, el inicio del COS para las personas de a pie nace de los referentes sociales y del ansia del ser humano por parecerse a quien se admira o simplemente a quien más pasta tiene. A esta situación económica se sumó que, por razones que aún se desconocen, la zona de los Países Bajos era especialmente propicia para que exóticas variedades multicolores de tulipanes florecieran en sus suelos. Como suele pasar en estos casos, no tardaron mucho tiempo en aparecer numerosos “expertos”, los cuales denominaban las diferentes modalidades con nombres absurdos pero glamurosos, añadiendo un componente *chic* a nuestra preciada flor.

A partir de ese momento y con todos los componentes necesarios para poder inflar la burbuja, el precio del tulipán comenzó a subir como la espuma, llegando a efectuarse compras a precios nunca vistos de una forma tan irracional y generalizada en una economía. A modo de referencia: si el sueldo medio de una persona en Holanda era de aproximadamente 150 florines al año y en 1623 un bulbo podría valer más de 1.000, la sensación de estupidez que nuestro holandés de a pie podría sentir al ver que sus vecinos ganaban en una sola operación lo que él en diez años trabajando en el campo, era muy evidente.

Entonces aparece nuestro coste de oportunidad social o “no quiero ser el único tonto que vive trabajando”, y es a mediados de la década de los años

treinta cuando se produce la auténtica locura, y los precios se dispararon aún más. Con lo que costaba un solo bulbo de tulipán podían comprarse 30.000 kilos de mantequilla, 24.000 kilos de trigo o 100 cerdos. Mansiones, cosechas enteras, así como rebaños, fueron literalmente cambiados por un solo bulbo de tulipán.

En este entorno de locura y COS desmedido, el número de tulipanes que existían en el mercado no era suficiente para cubrir toda la caterva de individuos que deseaban su glamurosa flor.

En un mercado así, con carencia de “activos”, exceso de dinero y, sobre todo, exceso de celo y deseos de comprar la estúpida flor, no tardaron mucho tiempo en aparecer los que yo denomino “lumbreras o iluminados financieros”, calificativo este de aquellas personas que se hacen ricos vendiendo literalmente nada a partir del dinero de otros, quienes asumen todo el riesgo. En la Holanda del 1630 se daban todos los componentes para que, al igual que en la teoría de la generación espontánea de Aristóteles y bajo determinadas condiciones, se crease vida (en este caso lumbreras financieros) de la nada. Estas condiciones no han cambiado en 400 años y a día de hoy son plenamente válidas: 1) mucha pasta, 2) mucha demanda y 3) mucha ambición. Vamos a reconocerlas claramente a lo largo de todos los capítulos de este libro.

Volviendo a nuestra Holanda del siglo XVII. A estas alturas de la película aún había gente dispuesta a gastarse hasta su alma por un bulbo de la deseada flor. Sin embargo, no había flores para todos, con lo que aquí entran en juego los *lumbreras*:

—Ok, aun no teniendo la flor “hoy”, te la vendo “hoy” a un precio fijo. Pero como “hoy” ya no quedan más bulbos, te doy la flor dentro de seis meses.

Sin menospreciar la importante labor que para el desarrollo de los mercados de futuros, tuvo este hecho y que como veremos en capítulos posteriores tantas cosas positivas han aportado a los mercados financieros y tan pocas a la economía real, en esta transacción se vendía básicamente “nada”, tan solo el compromiso de dar algo a un precio fijado hoy, en el futuro.

Y aquí llegamos a la máxima expresión del COS que probablemente se ha dado en toda la historia: como ya no había que entregar nada y los precios seguían subiendo, el “negocio” se traspasó a la compra-venta de los contratos de compromiso futuro, los cuales eran los que realmente se negociaban dejando a un lado el negocio de las flores físicas. Si lo analizamos fríamente,

la nueva modalidad no requería de flores, no caducaban, no se estropeaban, y permitían el acceso al mercado de cualquier persona, quien con tan solo pasarse por su taberna habitual podía adquirir los codiciados contratos.

Al igual que las preciosas presentaciones que nuestro constructor nos mostraba con bellas imágenes de parques y edificios rodeados de jóvenes y bellas familias, que contrastaban de manera evidente al alzar la vista y observar el patatal aislado donde se encontraría la promoción en el futuro, en el caso de los tulipanes, prodigaron la publicación de boletines y catálogos con las preciosas flores a las que nuestros contratos nos darían derecho a comprar.

Partiendo de la base de que los precios “siempre” subían, el negocio era fácil:

—No he visto en mi vida un tulipán, pero dado que el contrato siempre sube de precio..., tan sencillo como comprar un contrato y vender el mismo un tiempo después (pero antes de recibir el tulipán, que no lo quiero para nada), obteniendo una importante ganancia con riesgo... ¿cero?

El 5 de febrero de 1637 supuso el punto final a esta bonita historia con la venta de un último lote de 99 tulipanes. El 6 de febrero los compradores literalmente se esfumaron de un patio donde solo quedaban inversores endeudados con contratos en sus manos, deseosos de vender y recuperar sus vidas: había estallado la burbuja.

Los precios comenzaron a desplomarse. Los compradores se volatilizaron, hecho bastante común en cualquier burbuja y por otra parte comprensible ya que el recorrido y la posibilidad de la obtención de ganancias no existen, provocando el pánico, la bancarrota de empresas y la ruina de miles de personas. El fenómeno estaba tan “capilarizado” que llegaba a todas las clases y estratos sociales. En términos económicos, las bonitas florecillas provocaron la que sería la mayor crisis de toda la historia de Holanda.

El problema de las burbujas no se encuentra en que el activo que finalmente tenemos y con el que nos hemos quedado “pillaos” no posea valor, el principal problema es que, por ese Coste de Oportunidad Social, los inteligentes inversores ante las ganancias ilimitadas tienen un mal hábito: endeudarse. La pérdida de dinero propio provoca, aparte de un mal rato, una reducción de nuestros ingresos y una merma en nuestro patrimonio, pero no nos lleva a la ruina. Elevados endeudamientos por encima de nuestras posibilidades son los que provocan las crisis, las quiebras y en definitiva la bancarrota cuando la burbuja estalla.

En mi humilde opinión, dos son los factores que esta crisis nos ha enseñado:

- Cualquier cosa, por absurda o inútil que sea, nos puede servir como activo, aunque no huelga a nada y no se pueda comer. No necesariamente ha de tener valor para poder tener un precio elevado y ganar pasta.
- Si tu cuñado o primo se forran con algo... haz lo mismo, aunque no tengas ni idea de en qué consiste. ¡¡¡Total, no vas a ser más tonto que tú cuñado!!!

Vamos a apalancarnos. Origen de burbujas y otros males

Comprar sin dinero, invertir sin dinero, y ya el sumun: forrarse sin dinero, ha sido siempre el paradigma de todos los “iluminados” a lo largo de la historia. El tener 3 e invertir por 300 es el sueño de todo inversor. El sueño ya se transforma en “dorado” si ya ni siquiera esos 3 tiene que ponerlos él.

No me cabe duda de que el concepto de *apalancamiento* que recoge la idea anterior ha generado beneficios para muchos y ha propiciado el avance y desarrollo de determinados mercados. Pero tampoco me cabe que (en el apalancamiento) se encuentra el origen de las mayores burbujas, pufos y crisis económicas de toda la historia de la Humanidad.

La forma más sencilla de apalancarse, aparte de en un sofá o en la barra del bar, es a través del endeudamiento, es decir: *necesito 100, tengo 10 y pido un préstamo por 90.*

Es ,por tanto, la relación entre el crédito que pido y lo que yo pongo e invierto de mi bolsillo.

— *¿Para qué hacemos esto? Bueno, ya tenemos los 100 y decidimos invertir para sacarnos algunos eurillos extra.*

Si la rentabilidad que obtenemos en nuestro *business*, es superior al coste de la financiación (interés del préstamo) en, supongamos, un 2%, el rendimiento total neto será de 2, (100 x 2%). Sin embargo, el rendimiento del dinero efectivo que yo he puesto de mi bolsillo (que son 10), es del... ¡¡¡20%!!! (2 de beneficio / 10 dinero puesto de mi bolsillo).

Esto parece genial, ¿verdad??... Pero hay varias cuestiones y problemillas para pillar esos 90: pedir el préstamo, que nos lo den, papeleos, pagar intereses, y sobre todo devolverlo... , demasiado complicado. Ha de haber alguna solución.

Y es aquí donde nacen los ya comentados mercados de futuros. En lenguaje de barbaoca: aplazo una operación o compromiso a un momento próximo, y como garantía de que cumpliré, tan solo pagaré una pequeña parte. Este acto tan a simple vista inocente, esconde uno de los virus más nocivos e invisibles en su interior: el apalancamiento.

Veamos un caso muy sencillo, actual y conocido por todos. Viajemos diez años atrás y volvamos a nuestro querido patatal, sin casas, ni pisos, ni parques, ni niños. Aún nada de nada. Un pisito medio de 150 metros nos cuesta el módico precio de 300.000 € y nos lo entregan en dos años. Realmente nosotros tenemos 20.000 eurillos ahorrados, y aunque sabemos que el banco nos dará el 110% del valor del piso (para irnos de vacaciones y comprarnos un cochazo que meter en nuestra cochera nueva), hasta que no firmemos la hipoteca no vamos a ver un euro. Pero bueno, el constructor, al que a su vez le presta el dinero el mismo banco, nos acepta los 20.000 euros y unos abonos mensuales de 1.000 eurillos hasta la entrega del piso. Resulta que, al año, las obras van medianamente bien, todos los pisos se han vendido porque la demanda es tremenda, y por nuestro piso de 300.000 euros donde aún no hemos puesto ni un pie, nos ofrecen 350.000 euros. ¡¡Ganamos 50.000 euros en menos de un año!!, es una subida del 16,66%... ¿Pero cuál es nuestro beneficio real?

Como decía mi abuelo, “echemos números”: 20.000 euros de la fianza o depósito inicial, más 12.000 en cuotas de un año, son 32.000 euros en total. Recibidos 50.000 por nuestra venta, eso nos da para recuperar nuestra inversión y embolsarnos 18.000 euros. Y en tan solo un año. Nuestra rentabilidad neta ha sido del ¡57%! Parece magia, ¿verdad?

Algunos avispados ya habrán detectado el “problema”: si el precio baja, puedo perder un pastón.

De este dinero perdido a la ruina absoluta solo hay un pasito... “endeudarse por el 100% de la pasta”. En términos de barbaoca, “que yo ya no pongo nada”.

En nuestro caso, si esos 20.000 euros me los presta el banco en un préstamo personal, la inversión “real” puesta de nuestro bolsillo sería de 12.000 euros (los que hemos dado mensualmente). Vendemos el piso por 350.000, obtenemos 50.000, pago el préstamo de 20.000, recupero mis 12.000 intactos y me embolso 18.000 eurazos del ala:

—¿Cuál ha sido mi rentabilidad?;Un 150%! (18.000/12.000). Mucho más de lo invertido. Solo en un añito.

Claro que, si el precio en lugar de subir, baja, lo hemos perdido todo y debemos un 50% más. Es decir, estamos arruinados.

Y créanme, entre la dualidad “me forro o me arruino”, siempre me he encontrado muchos más casos en la segunda opción.

Por mucho que diga nuestra pareja, “apalancarse” en el bar, a la larga, sale más barato que hacerlo vía préstamos.