

www.elboomeran.com

John Lanchester

Cómo hablar de dinero

Lo que dice la gente de las finanzas...
y lo que de verdad quiere decir

Traducción de Daniel Najmías



EDITORIAL ANAGRAMA
BARCELONA

Título de la edición original:
How to Speak Money
Faber & Faber
Londres, 2014

Ilustración: © Ekkasit Rakrotchit / Shutterstock.com

Primera edición: abril 2015

Diseño de la colección: Julio Vivas y Estudio A

© De la traducción, Daniel Najmías, 2015

© John Lanchester, 2014

© EDITORIAL ANAGRAMA, S. A., 2015

Pedró de la Creu, 58
08034 Barcelona

ISBN: 978-84-339-6381-9

Depósito Legal: B. 5606-2015

Printed in Spain

Liberdúplex, S. L. U., ctra. BV 2249, km 7,4 - Polígono Torrentfondo
08791 Sant Llorenç d'Hortons

Las ideas de los economistas y de los filósofos políticos, tanto cuando tienen razón como cuando no la tienen, son más poderosas de lo que suele creerse. De hecho, es poco más lo que gobierna el mundo. Los hombres prácticos, que se consideraban completamente libres de toda influencia intelectual, son, por lo general, esclavos de tal o cual economista difunto. Los locos en el poder, los que oyen voces en el aire, destilan su frenesí de algún escritorzuelo académico de unos años antes. Estoy seguro de que la fuerza de los intereses creados suele ser muy exagerada si se la compara con la invasión gradual de las ideas.

JOHN MAYNARD KEYNES,
Teoría general del empleo, el interés y el dinero

SUGAR: ¿Tienes un yate? ¿Cuál es? ¿El grande?

JOE: Ése seguro que no. Con todos los problemas que hay en el mundo, creo que nadie debería tener un yate con cabida para más de doce personas.

BILLY WILDER y I. A. L. DIAMOND,
Con faldas y a lo loco

INTRODUCCIÓN

En lo tocante a la economía, los gobiernos se parecen al coronel de la marina al que Jack Nicholson da vida en *Algunos hombres buenos*: «¿Quiere la verdad? ¡Usted no sabría qué hacer con la verdad!» Por lo visto, los gobiernos suponen que no somos fiables a la hora de enfrentarnos a los hechos y manejar realidades incómodas sobre el modo en que funciona el mundo; y –seamos sinceros– puede que esa suposición tenga un punto de verdad. Aunque nosotros, el pueblo, nunca admitiríamos nada semejante, en general preferiríamos que nos ahorrasen ciertas verdades difíciles de encajar. Como señala un personaje de la novela *La información*, de Martin Amis: «Negarlo todo era genial. Era lo mejor. Negar era incluso mejor que *fumar*.» Por desgracia, en este caso la negación no funciona. Cuando las corrientes económicas que atraviesan toda nuestra vida eran templadas y benignas, era fácil no pensar en ellas, del mismo modo en que es fácil no pensar en una corriente que desciende suavemente hacia nosotros por un río; y más o menos eso fue lo que todos hicimos, sin ser conscientes, hasta 2008. Después se vio que esas corrientes eran mucho más fuertes de lo que sabíamos, y que, en lugar de mimarnos y de ayudarnos a avanzar, nos arrastraban hacia altamar, donde la única opción era luchar contra ellas, con

fuerza y sin certeza alguna que nos garantizase que todo nuestro empeño bastaría para devolvernos a la seguridad de la orilla.

Ése es, básicamente, el motivo por el que he escrito este libro. La brecha que se abre entre nosotros y la gente que entiende de economía y de dinero es enorme. Parte de esa brecha se abrió intencionadamente, recurriendo para ello al secretismo y la confusión; sin embargo, creo que son más las cosas que tienen que ver con el hecho de que así todo era más sencillo, y más sencillo para ambas partes. La gente de las finanzas no tenía que explicar qué estaba tramando; lo único que necesitaba era escribir sus propias normas, y la verdad es que salió muy bien parada. Para el resto de los mortales, lo mejor de todo era no tener que pensar nunca en la economía. Durante mucho tiempo, ese sistema se percibió como una situación en la que todos ganaban, pero ya no. Fuimos demasiados los arrastrados por esa corriente, e incluso tras volver a tierra firme –los que lo conseguimos– seguimos recordando la fuerza del oleaje y lo indefensos que nos sentimos. La brecha de la que hablo es una distancia que tenemos que salvar, tanto a nivel macroeconómico –para así ser capaces de tomar decisiones democráticas contando con la información necesaria– como en el plano microeconómico, es decir, en lo relativo a las decisiones que tomamos.

Si esa brecha existe es, en gran parte, por un motivo casi vergonzosamente simple; léase: el no saber de qué habla la gente de las finanzas. Sea en la radio, sea en la televisión o en los periódicos, una voz habla de esto fiscal y aquello monetario, o de tipos marginales de tal o cual cosa, o de blindaje de bonos y precio de las acciones, y hasta cierto punto sabemos de qué habla; pero, en realidad, no lo sabemos, y mucho menos en la medida necesaria para seguir la conversación en tiempo real. Por ejemplo, «tasas de interés» es un término que contiene una gran cantidad de información sobre el modo en

que funcionan las cosas, no sólo en los mercados y las finanzas, sino en toda una sociedad. Puedo decir que lo sé todo acerca de ese conocimiento a medias, porque yo era, y no exagero, de los que hasta cierto punto sabían de qué se hablaba, pero que no contaba con los detalles suficientes para tomar parte en la discusión como un adulto bien informado. Ahora que sé más, creo que los demás también deberían saber más. Así como C. P. Snow dijo que todo el mundo debería conocer la segunda ley de la termodinámica,* todo el mundo debería saber qué son las tasas de interés y por qué son importantes, y también qué es el monetarismo, el producto interior bruto (PIB) y la curva de rendimientos invertida (y por qué da miedo). Tomando el lenguaje como punto de partida comenzamos a disponer de las herramientas que permiten dibujar un cuadro económico claro o varios, y por eso quiero que este libro dé al lector esas herramientas, y espero que, tras leerlo, pueda oír las noticias de economía, o leer las páginas de finanzas de los periódicos, o el *Financial Times*, y saber de qué se habla ahí; la misma importancia atribuyo a que uno llegue a tener la sensación de estar de acuerdo o no. Los detalles de las finanzas modernas suelen ser complicados, pero los principios subyacentes no lo son; es mi deseo que, al acabar este libro, el lector se sienta mucho más seguro de la idea que tiene sobre esos principios. El dinero se parece mucho a los bebés; una vez que aprendemos su lenguaje, la regla es la misma que propuso el Doctor Spock, autor de uno de los libros más vendidos de todos los tiempos, *Tu hijo. La guía esencial para la crianza de los hijos, desde el nacimiento hasta la adolescencia*: «Confíe en usted. Usted sabe más de lo que cree saber.»

* La mejor explicación, y la más concisa, la dieron Flanders y Swann: «El calor no puede pasar de más frío a más caliente; podemos intentarlo si queremos, pero mejor no.»

El lenguaje del dinero

Era un sacerdote el que guardaba el misterio más importante del Antiguo Egipto, la inundación anual de la llanura del Nilo, cuyas aguas permitían que Egipto tuviese agricultura y, por ende, una civilización. Ese misterio ocupó durante muchos siglos el lugar central de la sociedad, tanto en sentido práctico como ritual, y convirtió el Antiguo Egipto en la sociedad más estable que el mundo ha conocido jamás. El calendario egipcio, que se confeccionaba teniendo en cuenta la crecida del río, se dividía en tres estaciones, todas ellas vinculadas al Nilo y el ciclo agrícola que el río establecía: Akhet, o la inundación; Peret, la estación de los cultivos, y Shemu, la cosecha. El volumen de la inundación determinaba el tamaño de la cosecha: si el agua era escasa, la hambruna estaba asegurada, y si era demasiada, lo seguro era una catástrofe. Si la cantidad era la justa, todo el país prosperaba. Hasta el último detalle de la vida junto al Nilo se relacionaba con la inundación, e incluso el sistema fiscal se basaba en el nivel de las aguas, pues era ese nivel el que determinaba lo prósperos que serían los agricultores en la estación siguiente. Año tras año, los sacerdotes celebraban complicados ritos para prede-

cir la inundación y la cosecha resultante. La élite religiosa disponía de un rico sistema mitológico, emocionalmente satisfactorio, y de un lenguaje complejo y sutil hecho de símbolos que se inspiraban en esa mitología, y gozaba de una posición de poder casi intocable en el centro de una sociedad increíblemente estable que permaneció prácticamente estática durante miles de años.

Con todo, los sacerdotes engañaban, porque, además de la mitología, también tenían otra cosa; a saber, el nilómetro, un artilugio secreto diseñado para medir y predecir el nivel que alcanzarían las aguas. El nilómetro era una estación de medición de tamaño considerable y en funcionamiento constante, con líneas y marcas cuya finalidad consistía en predecir el nivel de la inundación anual. Las mediciones utilizaban el cálculo del nivel del agua para predecir también cómo serían las cosechas, que iban del Hambre al Sufrimiento, a la Felicidad, la Seguridad, la Abundancia y, si la inundación era excesiva, al Desastre. Los nilómetros eran un secreto de los sacerdotes —probablemente, *el* secreto—, y estaban ubicados en templos en los que sólo ellos podían entrar. Heródoto, autor de la primera crónica de la vida en Egipto escrita por un extranjero (siglo X a. C.), supo de su existencia, pero nunca le permitieron verlos; y en 1810, miles de años después de que comenzaran a usarse, los extranjeros seguían sin poder acercarse a ellos. Además de ser una herramienta adecuada para conservar registros exactos de las tendencias que habían seguido las inundaciones muchos siglos antes, el nilómetro era una herramienta esencial para controlar el país. La clase dominante y las instituciones debían mantenerlo en secreto, pues era un componente básico de su autoridad.

El mundo está lleno de castas sacerdotales. El nilómetro es un excelente paradigma de muchas otras clases de conocimientos, de muchas variedades de misterios religiosos y profesionales. Muchas de las palabras del discurso disparatado

que aspira deliberadamente a confundir proceden de los rituales: *mumbo jumbo*, «jerigonza, supercherías», viene de la voz mandinga *maamajombo*, que designa a un chamán danzante enmascarado que celebraba determinadas ceremonias; *hocus pocus*, «galimatías», del latín *hoc est corpus meum*, de la misa latina. Por un lado, el lenguaje y los ritos complejos ideados para enredar, embaucar, intimidar y crear valor añadido; por otro, los cálculos que los profesionales hacen en privado. La gente de casi todos los oficios, desde los fontaneros hasta los chefs de cocina, enfermeros, profesores y agentes de policía, conocen esa brecha que separa el modo en que hablan entre ellos y la manera en que hablan a sus clientes o su público. Grayson Perry, el célebre ceramista inglés, es muy gracioso cuando se refiere al funcionamiento de ese fenómeno en el mundo del arte, y así lo describió en una entrevista que concedió a Brian Eno: «En lo que se refiere al lenguaje del mundo del arte —“el inglés del arte internacional”— creo que confundir formó parte de su finalidad, consistente en proteger, para mantenerlo envuelto en cierto misterio, algo que de hecho era, probablemente, una sencilla cuestión filosófica. Quienes lo empleaban temían que dejara de parecer importante si se volvía comprensible.» A veces es precisamente esa distancia lo que empieza por atraer a la gente hacia tal o cual oficio; la política, por ejemplo, trata exclusivamente de la diferencia entre lo público y lo privado.

Para el lego, la economía y el mundo de las finanzas suelen parecerse mucho al antiguo truco del nilómetro. Hace poco tiempo leí en *The Economist* un artículo sobre un banco alemán que tenía preocupados a los observadores. El autor pensaba que, a pesar de esas preocupaciones, lo más probable era que al banco no le pasara nada porque los «bonos gubernamentales en cartera correspondientes a la periferia de la eurozona se pueden revertir sin violencia siempre que se les permita agotarse». ¿Y eso qué significa? Una metáfora que

mezcla [en el original inglés] términos como *holdings*, *unwind* y *run off* tiene su punto estrambótico, y con ello quiero decir que tiene algo de comedia disparatada; en resumen, tiene algo que no acaba de funcionar, pues lo que de verdad significa esa frase es lo siguiente: el banco alemán tiene demasiada DEUDA* de países periféricos de la eurozona (por ejemplo, Grecia, Italia, España, Portugal e Irlanda), pero, en lugar de venderla, lo que hará es esperar que se agote el periodo de amortización y después dejará de comprar. De ese modo, la cantidad de deuda periférica en manos del banco, en lugar de reducirse rápidamente mediante la venta, irá disminuyendo con el tiempo.

Es cierto también que el origen de esas expresiones es mucho más diverso. Si oímos a la gente de las finanzas hablar del efecto de la EC2 sobre el M3, o del impacto que tal o cual política tendrá sobre la OFERTA, de los efectos de un posible retraso del RENDIMIENTO DE LOS BONOS, de un escándalo relacionado con los ETF, o de los MBS, de las hipotecas *subprime*, de los REIT y las CDO y los SWAPS y todo el repertorio de acrónimos cuya realidad subyacente es tan complicada como su pronunciación..., bueno, pues cuando uno oye esas cosas, es fácil pensar que alguien trata de embaucarlo, o, en todo caso, de levantar una cortina de humo para confundirlo a fin de que sea imposible saber de qué se habla a menos que uno lo sepa de antemano. Durante la llamada contracción del CRÉDITO, todos percibimos intensamente que muchos de los términos usados para designar los productos afectados eran deliberadamente oscuros y creaban confusión; lógico, por tanto, que fuese difícil asimilar el hecho de que los «swaps de protección contra deudas impagadas» estaban a punto de cargarse todo el sistema financiero

* Los términos y expresiones en versalitas se explican en el «Glosario del dinero», p. 87. (*N. del T.*)