

LEOPOLDO ABADÍA

¿
**QUÉ HACE
UNA PERSONA
COMO TÚ
EN UNA CRISIS
COMO ESTA**




ESPASA

LOS SECRETOS DEL GURÚ DE LA ECONOMÍA AL ALCANCE DE TODOS



¿QUÉ HACE UNA PERSONA COMO TÚ EN UNA CRISIS COMO ESTA?

LEOPOLDO ABADÍA

e-BOOK

Índice

Portada

Dedicatoria

Prólogo

1. La situación actual
2. Un sistema basado en el engrase
3. Del largo plazo al corto plazo. De la peseta al euro. De la globalización a la economía doméstica
4. ¿Qué hago con mis ahorros?
5. ¿Y si montase una empresa?
6. ¿Y si vendiera mi empresa?
7. Nos ponemos a filosofar sobre la empresa
8. Grecia, una bendición
9. Esto de la conciliación familiar y laboral no es nada sencillo
10. ¿Qué hacemos con los viejos?
11. Mejores que antes
12. ¿Qué mundo les vamos a dejar a nuestros hijos?
13. Siglo XXI, cambalache, problemático y febril. Y apasionante
14. Los valores y las virtudes humanas
15. Las reformas

Epílogo

Y después de acabar el libro, aparece el otro amigo

Créditos

DEDICATORIA

Como me hago mayor, empiezo a tener la tendencia de mirar hacia atrás. Y cuando miro hacia atrás, recuerdo a personas que me han hecho mucho bien. Personas de las que puedo decir que, si no las hubiera conocido, mi vida habría sido muy distinta. Y peor.

Yo estoy contento con mi vida. Podía haber hecho muchas cosas de otra manera, por supuesto. Pero, en conjunto, me he defendido bien —y pienso seguir haciéndolo.

Me parece que este es un buen momento para dar las gracias a todas esas personas. De muchas me acuerdo. Otras se me habían olvidado y, de repente, me las encuentro al acabar una conferencia o aparecen en Facebook.

Como si Dios quisiera que nadie se me «escapara», que pudiera dar las gracias personalmente a cada uno.

Por eso, en esta dedicatoria quiero acordarme individualmente, personalmente, de todos los que me han ayudado, de un modo u otro, en mi vida. Cuando os encuentre por la calle, os miraré a los ojos y, con toda verdad, os diré: «Mi último libro te lo dediqué a ti».

Un abrazo muy fuerte.

San Quirico, septiembre 2010

PRÓLOGO

LA TOALLA Y LOS ÁRBOLES QUE NO ME DEJAN VER EL BOSQUE

Hace mucho calor. Son las seis menos cuarto de la tarde de un día de julio. Estoy en Barcelona porque todavía no hemos subido a San Quirico. Tengo la cabeza llena de cosas. Todas, desordenadas. Lucho por ordenarlas. Lucho por aquello del «modelo» que me gusta tanto, o sea, por tener las ideas suficientemente claras como para relacionar unas cosas con otras. Porque cada vez estoy más convencido de que todo está relacionado. Que no hay versos sueltos. Que a veces los versos riman, y a veces, no. Y cuando *sí*, sale poesía sonora y con caracteres épicos y cuando *no*, unas coplillas que no hay por dónde cogerlas.

Las servilletas me desbordan. Vuelvo a tenerlas de todos los tipos. Como me quejé de que las del AVE son de color azul oscuro, una señora me regaló un rotulador que escribe blanco. Por eso, ahora, las servilletas del AVE también me sirven. Pero estoy preocupado, porque he descubierto que tengo muchas servilletas «mentales» que no he escrito, pero que están como almacenadas en algún lugar del cerebro.

Mi amigo Santi, hace años, cada vez que me veía y yo le contaba los líos en que me iba metiendo, y cómo me complicaba la vida, se reía y me decía, con su muy cerrado acento menorquín: «¡Menuda toalla llevas!».

He vuelto a llevar *toalla*. Me parece que mucha gente la lleva. Necesito quitármela y volver a ver claro, porque antes yo veía claro y he decidido que, ahora, he de volver a hacerlo.

Estuve el fin de semana pasado en San Quirico. No pude ver a mi amigo. Le llamé, pero tenía una fiesta familiar. Este año nos hemos visto menos, pero seguimos en contacto, de un modo u otro.

Si le digo lo de la *toalla*, me dirá que lo suyo es un *albornoz*. Ya lo sé, porque, con otras palabras, me lo ha repetido muchas veces. Su frase más frecuente, cuando hablamos de estas cosas, es: «¡Qué difícil es mantenerse mentalmente con la cabeza fuera del agua!». Porque pasan tantas cosas y, lo peor es que todas pasan a la vez, que, a veces, los árboles no te dejan ver el bosque, que siempre ha sido una manera educada de decir que no ves más allá de tus narices.

Hace poco oí que el peor enemigo del hombre es la ignorancia. Y por eso quiero entender lo que pasa. Porque pienso que, si lo entiendo, algo se me ocurrirá.

Y como veo mucha gente desconcertada, supongo que ellos tampoco lo entienden y me digo que, si consiguiéramos que lo comprendieran, algo se les ocurriría, porque la gente, por lo menos la que me voy encontrando por la calle, no es tonta. Alguno que conozco, sí, pero debe ser la excepción que confirma la regla.

TENGO PRISA

Nunca me ha gustado dejarme llevar por urgencias. Cuando trabajaba en el IESE, recibí una llamada de alguien que quería hablar con Antonio urgentemente. Se lo dije: «Es urgente». Me miró con tranquilidad, sonrió y me contestó: «Para él, quizá. Para mí, no».

Todos conocemos gente que te lleva por donde quiere basándose en urgencias. Como es urgente —para él—, te desordena el día —a ti—. Luego resulta que no era urgente, pero tu día ya está estropeado.

Sin embargo, ahora tengo prisa por entender las cosas, porque si las entiendo, hasta seré capaz de adivinar lo que va a pasar. Por ejemplo, si veo una Administración pública despendolada en sus gastos, puedo decir: «En cuanto me descuide, estos me suben los impuestos». Y va y los suben.

Y cuando me entero de que van a preparar los Presupuestos Generales del Estado y veo las llamadas y las visitas y las declaraciones, sé que ha empezado la compra de votos, compra que, en algunos casos, me puede favorecer a mí, porque el que cobra es un partido que gobierna en mi Comunidad y en otras ocasiones me puede perjudicar a mí, porque ese partido es de los que no están bien vistos ahora por los que gobiernan.

He repetido las palabras «mí», porque todo acaba en mí, o sea, en mí, en ti, en usted y en el otro. Cuando escribo esto, Rusia está sufriendo unos incendios descomunales. Yo puedo pensar que pobres rusos, que qué mal lo están pasando, pero que a mí ni me va ni me viene, a no ser por un vago sentimiento de solidaridad, palabra que, convenientemente acentuada en la «so», se utiliza para todo: para un entierro, para un bautizo, para un triunfo en el fútbol y para cuando nos han metido siete.

Pues, como consecuencia de los incendios, Rusia dice que no va exportar cereales. Eso quiere decir que habrá menos trigo, y que el que haya subirá de precio. Yo como pan todos los días. Y cuando están mis nietos en San Quirico, se forran de comer pan. Pues ese pan me va a salir más caro.

Y, además, me gusta la cerveza. Y la cerveza se hace con cebada y otros cereales y se le aromatiza con lúpulo. Y va a haber menos de todo. Y, cuando vaya al bar de San Quirico, la cerveza estará más cara. Y cuando pregunte por qué la han subido y me empiecen a hablar de los incendios de Rusia, pensaré que me están tomando el pelo. Y no. Están hablando en serio.

ESTAMOS EN JULIO

Tengo prisa porque estamos en julio y porque están pasando muchas cosas y querría tener la cabeza clara para decidir lo que hago a partir de enero, o antes, si puedo.

Me preocupa mi economía doméstica, y la situación laboral, porque tanto parado no puede ser bueno. Me preocupa que las empresas sigan renqueantes. Y que las patronales y los sindicatos continúen negociando a bofetadas. Y que el Gobierno vaya de aquí para allá. Y que la oposición vaya de allá para aquí. Y que los otros partidos vayan a ver qué sacan del lío. Y que las Comunidades Autónomas y los Ayuntamientos hagan lo que hacen, que no me gusta.

Me preocupa que Estados Unidos no sepa qué hacer en Afganistán. Como antes no supo qué hacer en Iraq.

Y que Europa vaya a dos velocidades: los ricos y los otros. Y que en «los otros» esté España. Y que los Bancos no se aclaren. Y que las Cajas, tampoco. Y que presenten unas cuentas de resultados que no me gustan, aunque sean bonitas. Y que alguno de ellos se asocie con un señor que debería estar en la celda de al lado de la de Madoff, comentando con él sus hazañas.

Y que haya guerras. Y que se amenacen unos a otros. Y que el número de sinvergüenzas vaya creciendo a marchas agigantadas.

Todo me preocupa. Por varias razones:

1. Porque lo que está mal, está mal.
2. Porque lo que no entiendo, no me gusta.
3. Porque lo que entiendo, me gusta menos.
4. Porque no hago más que oír eso de que «al final, siempre pagamos los mismos».
5. Porque no hemos aprendido nada, o muy poco. Supongo que por dos razones:
 - a. Porque a todos nos molesta darnos cuenta de que somos más pobres que antes, aunque lo de antes fuera artificial, o sea, falso.
 - b. Porque ir a peor es difícil de «digerir» y tardaremos un tiempo en hacerlo.

Por eso tengo prisa. Por eso escribo este libro machacando el ordenador —por eso y porque no sé hacerlo de otra manera—. Cuando era pequeño empecé a escribir en una *Underwood* cascajosa que tenía mi padre en su despacho, y como nadie me enseñó, me especialicé en escribir bastante rápido con un dedo. Ahora sigo igual, aunque he cambiado de dedo.

1

LA SITUACIÓN ACTUAL

Llevamos tres años de lío. Yo me enteré en enero del año 2008. Un par de humoristas ingleses se enteraron antes. Por eso, cuando hace poco escuché decir a un ministro de un país de la Unión Europea que «los analistas no nos avisaron de la gorda que nos caía encima», me apeteció decirle que en enero de 2008, en el mundo, por lo menos lo sabían tres personas: los dos humoristas ingleses y yo.

Han sido —están siendo— unos años increíbles, en los que han sucedido muchas cosas.

1. Lo de los *ninjas* se extendió por el mundo.
2. Los Bancos y Cajas del mundo acumularon porquería.
3. Como es natural, no se fiaron unos de otros.
4. Por tanto, no se prestaron dinero o se subieron los intereses.
5. Los intereses altos repercutieron en nuestra hipoteca.
6. No pudimos pagarla y el Banco se quedó con nuestro piso —eso se llama «dación en pago de deuda», para que veáis que hay nombres para todo.
7. Nuestro caso no fue el único y el Banco se quedó con muchos pisos.
8. Por tanto, tenemos Bancos y Cajas con mucha porquería y muchos pisos.
9. La Reserva Federal Americana echó millones y millones de dólares para salvar a los Bancos.
10. A todos, no. A Lehman Brothers, que era un señor Banco, lo dejaron caer.
11. A todos los Bancos y Cajas del mundo les entró el pánico.
12. A nosotros, también.
13. En Europa, el Banco Central europeo echó dinero y dinero para salvar a los Bancos.
14. En Inglaterra, el Banco de Inglaterra echó dinero y dinero para lo mismo.
15. A pesar de todo, no hay dinero para nadie. Crédito que se pide, crédito que no te dan.
16. En España estalla lo que llaman «la burbuja del ladrillo». Las empresas inmobiliarias, tremendamente endeudadas, van al Banco o a la Caja y le dicen que «de lo dicho, no hay *na*». Que se queden las acciones de la empresa y que adiós, muy buenas.
17. Al pararse el negocio inmobiliario, muchas, pero muchas personas se van al paro.

18. Como hay muchas personas en el paro, hay que pagarles el subsidio de paro y luego, cuando se acaba, se les prorroga durante unos meses, porque el tema es muy preocupante.
19. El dinero para el paro sale de la parte que se llama «Gastos» de los Presupuestos Generales del Estado, desequilibrando la diferencia ingresos menos gastos, que se convierte en gastos menos ingresos —ya se había convertido antes. Ahora, empeora.
20. La gente se pone nerviosa. Hoy el número de personas en situación de desempleo es de 4.645.000, según la Encuesta de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística —datos de 30 de julio de 2010.
21. Como el número de habitantes en España es de unos 47 millones, resulta que, cuando vas por la calle, una persona de cada diez que veas está en paro.
22. La gente no gasta: unos, porque no pueden; otros, porque, aunque puedan, dicen: «Por si acaso». 23. Las tiendas bajan los precios para animarnos a comprar.
24. No compramos porque seguimos teniendo miedo.
25. El Gobierno español empieza negando que pase nada. Luego dice que pasa algo. Luego que pasa mucho. Y acaba diciendo que «¡qué horror lo que pasa!».
26. La Reserva Federal Americana mantiene muy bajos los tipos de interés, a ver si alguien se anima.
27. El Banco Central Europeo, cuyo mandato es vigilar la inflación, baja mucho los tipos de interés, porque prefiere que haya un poco de inflación que un mucho de hundimiento.
28. Se oyen voces de «¡a consumir!». Y la gente dice que no.
29. Hoy, cuando escribo esto, agosto 2010, las cosas siguen feas.
30. Porque en Europa está Grecia, Y Grecia ha hecho algún chanchullo.
31. Y como cualquier cosa que pase por ahí nos afecta, nos han rebajado el sueldo.
32. Y quieren subirnos los impuestos.
33. Y no sigo, porque yo creo que ya es suficiente para empezar. No digo «para empezar a desmoralizarse», porque ya hay suficiente gente desmoralizada por ahí.

Pero, por lo menos, escribir los treinta y tres puntos anteriores me sirve para saber dónde estoy y me alivia un poco.

En resumen: que aquello que nos divertía tanto —el *ninja* en camiseta tomando el sol, el banquero vendiéndole una hipoteca, etc.—, no tenía ninguna gracia.

UN SISTEMA BASADO EN EL ENGRASE

A MI AMIGO DE SAN QUIRICO LE PREOCUPA
EL ENGRASE

Al final, he conseguido ir a San Quirico. Los ocho grados de diferencia de temperatura que hay —a favor de San Quirico— se agradecen mucho. Ayer salimos de Barcelona con mucho calor y, al llegar aquí me puse un jersey.

Le llamo a mi amigo y no le encuentro. Echo en falta el jamón ibérico, el vino y el Cardhu. Y el hablar con paz. Y escucharnos uno a otro. Y empezarme a quitar la *toalla*, porque el sentido común de mi amigo me ayuda a descomplicarme.

Le pongo un *mail* y, para que se vaya preparando, le digo que quiero tener un desayuno con orden del día. Y le hago mi propuesta:

1. La situación actual —hablaré yo—. Pretendo leerle los treinta y tres puntos.
2. La situación actual —hablará él—. Seguramente, repetirá algunos puntos míos, pero supongo que añadirá o matizará alguno.
3. Fecha de la próxima reunión.

Repaso el orden del día y me parece pobretón. Pero como tengo lío en la cabeza —nunca lo había tenido tan grande, ni en los tiempos de la *toalla* de Santi—, y supongo que mi amigo está como yo, prefiero no empezar por las soluciones, sino por discutir, entre los dos, lo que pasa y luego ya veremos lo que se nos ocurre.

A los cinco minutos mi amigo me contesta. Debía de estar esperando, porque tanta rapidez me sorprende un poco.

Pero más me sorprende el contenido del *mail*. Dice textualmente: «Desayuno urgente. Solo un punto en el orden del día: la importancia del engrase. Dime algo pronto. Un abrazo».

A pesar de que no nos hemos visto hace tiempo, este tío sigue pensando. Pero lo peor es que me sigue desconcertando. No acabo de entender lo del *engrase* y sospecho que alguien le ha pedido una comisión por algo y que a mi amigo le ha molestado y que lo ha comentado con su mujer y que en ese momento, le ha llegado mi *mail*.

Lo del *engrase*, en este sentido, me parece importante, y, seguramente, es uno de los mayores problemas que tenemos. Como mi amigo me ha oído hablar de la *crisis de decencia*, pues igual el asunto va por ahí. Pero yo quería orientar la conversación de otra manera. En fin, ya veremos.

LA DIVERSIFICACIÓN Y OTRAS COSAS

«¡Por fin! —nos dicen en el bar de siempre—. ¡Pensábamos que ya no nos eran fieles, y que, como ahora son ustedes famosos, les parecíamos poca cosa!». Estos pueblos son una gozada. En cuanto entras en cualquier sitio, te encuentras en tu casa.

No pedimos nada, porque la mesa ya está preparada con lo de siempre, en el rincón de siempre, al lado de la ventana de siempre, que está abierta como siempre y por donde entra un fresquito agradabilísimo. Como siempre.

Mi amigo me dice que ha estado una temporada muy *atabalado* —una «catalanada» que yo utilizo mucho, porque me hace mucha gracia—. Que el negocio no le está yendo nada mal. Que no es lo de antes, pero que *Déu n'hi do* —otra «catalanada» que quiere decir que mira, que las cosas podían ir peor y que son muy aceptables tal como van.

Me dice que hizo una diversificación, sin saber que eso de empezar un nuevo negocio se llamaba «diversificación». Que lo hizo porque tenía unas cosas que se las vendía a otro tipo de clientes y que encargó a un hijo suyo que se ocupase de eso. Y que «eso» está yendo muy bien.

Ya sabéis que yo me voy por las ramas con una rapidez desbordante. Y cuanto mayor me vuelvo, peor. Y en este momento me acuerdo de un empresario al que conocía mi amigo Antonio, y que decía que él compraba a dos y vendía a cuatro y «con ese 2 por 100 me voy defendiendo». Y Antonio no admitía que nadie se riese de ese señor porque no sabía que aquello no era el 2 por 100. Y que le respetasen, porque sabía comprar a dos y vender a cuatro.

Pues eso es lo que le pasa a mi amigo. Que no sabe lo que es diversificación, pero diversifica. Vuelvo a irme por las ramas. Porque hay diversificaciones y diversificaciones. Y lo de «zapatero, a tus zapatos» no es más que sabiduría popular, o sea, de la buena.

Hace muchos años, en una empresa en la que yo estaba de Consejero, decidimos montar una cadena de hamburgueserías. Conseguimos una franquicia importante y nos lanzamos, con toda ilusión. Pero lo que nosotros sabíamos hacer eran grandes bienes de equipo: turbinas, calderas..., y de hamburguesas no sabíamos nada. El nuevo negocio salió mal. Uno de los consejeros lo dijo claramente después de que perdimos unos millones —de pesetas, gracias a Dios—: «Es que nosotros queremos hacer los bocadillos como las turbinas. Y no nos salen».

Estoy un poco nervioso por lo del *engrase*, pero mi amigo ha venido tranquilo. Y hablamos de las familias, y del pueblo, y cotilleamos un poco, que, dentro de un orden, es bueno.

Yo le digo que se ha casado el último hijo soltero y que mi mujer y yo hemos vuelto a vivir solos. Que el último día que estuvimos solos fue el 28 de julio de 1959 —la víspera del nacimiento de nuestra primera hija— y el primero en que hemos vuelto a estar solos ha sido el 21 de marzo de 2010 —el día siguiente al de la boda del último soltero—. Y que, para celebrarlo, le regalé a mi mujer una pulserica con una placa con

las dos fechas. Y que mi mujer, que no se emociona muchas veces, se emocionó. Y no le digo a mi amigo que mi mujer me dijo que yo era un sol, porque las cosas íntimas no se cuentan.

Total, que entre pulseras, diversificaciones y varios, se nos ha ido una hora de desayuno. Ya estamos en el café —solo, corto y amargo— y no hemos llegado todavía al Cardhu. Pero mi amigo no tiene prisa, el airecillo sigue corriendo y los camareros nos miran con cariño, porque, entre unas cosas y otras, les hemos hecho un poco de publicidad. Y, además, son solo las once de la mañana y no empiezan a servir las comidas hasta las dos de la tarde.

«LA TEORÍA DEL ENGRASE»

De repente, mi amigo ataca y dice que no hemos venido a perder el tiempo. Que lleva un año pensando y que ha producido una teoría que cree que se va a hacer famosa. Que ha decidido llamarle «la teoría del engrase», aunque sabe que si esta teoría ha de pasar a los libros de texto, habrá que llamarle de otra manera, preferiblemente en inglés.

Y como no desaprovecha ninguna ocasión, me dice: «¡Claro, que tú, con lo de *La Crisis Ninja* tampoco discurrirte demasiado, y hay que ver la fama que te ha caído!».

Entonces, sin papeles y sin nada, empieza a desgranar su teoría. Yo voy tomando notas en las servilletas, aunque me da la impresión de que la famosa teoría del famoso engrase no será para tanto. Uno ya ha vivido bastante, ha oído bastantes teorías y, como muchas de ellas eran auténticas besugadas, ha perdido un poco la fe en el prójimo, lo cual ya sé que es malo, pero qué le vamos a hacer.

Mi amigo me dice que el problema actual es que hay una sequedad inmensa, y que no se había dado cuenta hasta ahora de que todo, todo, todo estaba engrasado por el sistema financiero.

Y pasa a los ejemplos, que siempre es un buen procedimiento para que te entienda la gente. Me dice que:

1. Cuando yo voy a cenar al restaurante ese de siempre y me sirven muy bien, y veo la cocina, que es una maravilla, resulta que esa cocina está financiada por la Caja de Ahorros de San Quirico —*financiar* quiere decir que la Caja de Ahorros le ha prestado el dinero al dueño del restaurante, dinero que tiene que devolver en unos cuantos años y añadiendo unos cuantos intereses—. O sea, que si la Caja de Ahorros no le presta el dinero, mi amigo no cambia la cocina y si no cambia la cocina, yo no voy a cenar allí.
2. Que cuando voy a cenar allí, como está a veinte kilómetros de San Quirico, voy en mi coche, que pagué a plazos, porque otra entidad financiera me prestó el dinero, que, gracias a Dios, pude devolver en unos cuantos años y pagando los intereses correspondientes.

3. Que, además, pongo gasolina en la gasolinera de siempre, gasolinera que es de un señor que también se pasó por la Caja de Ahorros de San Quirico para instalarla.
4. Que la gasolina que me ponen, que es de una marca determinada, la ha suministrado una petrolera gorda, que debe de tener préstamos hasta la cabeza. Préstamos en los que, por supuesto, no ha intervenido la Caja de Ahorros de San Quirico, porque, si interviene, se le atraganta el préstamo y hace primero suspensión de pagos, luego quiebra y, después, quiebra fraudulenta, yéndose a la cárcel todos los *iluminados* que hayan participado en esa operación.
5. Que, cuando por las mañanas recibo *La Vanguardia* en casa, es gracias a que alguien la ha fabricado y ese fabricante lo ha podido hacer porque otra Caja de Ahorros —a la de San Quirico se le habían acabado las ganas de hacer locuras después de la aventura de la petrolera— le dejó euros para que pagase al diseñador del nuevo formato y cambiase la maquinaria.
6. Mi amigo me dice que es posible —seguro— que el que me trae *La Vanguardia* a casa lo haga utilizando una furgoneta financiada por alguna otra entidad.

Hasta aquí, voy entendiendo y voy escribiendo todo porque en cuanto pueda, lo paso a limpio, añado cosas y ayudo a mi amigo a elaborar «la teoría del engrase», que con un poco de publicidad, podemos hacer famosa.

Empiezo a tener frío, a pesar de que la temperatura ha subido y de que el airecillo ahora está más que templado. Me parece que lo del frío se debe a que, si mi amigo tuviera razón y fuese capaz de ponerme más ejemplos, me iría inmediatamente a hacer el Camino de Santiago para rezar por la salud de las entidades financieras, porque, como les falle algo, nos falla a muchos. Y no digo que nos falla a todos, por prudencia, pero es lo que me pide el cuerpo. —Al llegar aquí, encuentro otra rama y, como es habitual en mí, me voy por ella, para decir que lo de hacer el Camino de Santiago me ha apetecido siempre, pero que creo que se me ha pasado el tiempo y que, a ciertas edades, es mejor ir haciendo la lista de cosas que no haremos en nuestra vida. Por ejemplo, el Camino de Santiago.

Intervengo en la conversación, porque si le dejo todo el protagonismo a mi amigo, mi nombre no pasará a la posteridad. Y como me gustaría que pasase, le digo que él y yo estamos volando como cuclillos, que me parece que vuelan poco, y que tenemos que remontar el vuelo.

1. Y, aprovechando el momento de desconcierto de mi amigo, le digo que hemos de pensar en Estados Unidos, en todos los Estados Unidos. Porque me he enterado de que ahora quieren convencer a China para que aprecie el yuan.
2. Como mi amigo pone cara de extrañeza, le digo que el yuan es la moneda nacional de China. No le digo que también se llama renmimbi, porque dirá que ese nombre no es serio y mis argumentos perderán fuerza.

3. A mí siempre me había parecido bueno lo de «apreciar», aunque cuando recibo una carta que empieza diciendo «Apreciado Leopoldo», me parece que me aprecian, pero que no me quieren demasiado.
4. Bueno, pues China dice que sí, que va a apreciar su moneda, pero poco a poco. Y ya me he enterado por qué.
5. Resulta que Estados Unidos compra muchas cosas a China. Las compran porque son majas, porque los chinos hacen las cosas bien, porque el servicio es bueno, por las mismas razones que yo voy a la librería del pueblo que hay al lado de San Quirico. Pero, además, las compran porque el yuan está bajo. O sea, que por un dólar te dan muchos yuanes, y cuando los chinos aparecen diciendo que esto tan bonito vale tantos yuanes, el americano que se lo compra traduce a dólares y piensa que qué baratos están los chinos.
6. Esto ya le gusta al chino. Al que no le gusta es al americano que fabrica lo mismo que el chino y que intenta vender en dólares.
7. Y, como ese americano ve que no puede vender en su casa, o sea, en Estados Unidos, porque el chino se le ha colado, dice: «Bueno, pues le fastidiaré al chino vendiendo en China».
8. Y se va a China y no vende, porque quiere cobrar en dólares y para comprar en dólares el chino tiene que poner muchos yuanes y no le compra.
9. O sea, que Estados Unidos compra mucho a China y le vende poco. O sea, importa mucho —de China— y exporta poco —a China—. O sea, gasta mucho dinero —en China— y trae poco dinero —de China.
10. Y resulta que a la diferencia entre exportaciones e importaciones le llaman «balanza comercial», como le podían haber llamado «diferencia entre exportaciones e importaciones», que sería más largo, pero lo entenderíamos todos a la primera.
11. Y si las exportaciones son mayores que las importaciones, como es el caso de China, la balanza comercial es positiva, o sea, tiene superávit. Y si es al revés, la balanza es negativa y hay déficit.
12. Claro, cuando hay déficit, o sea, cuando saco del bolsillo más de lo que ingreso en ese mismo bolsillo, pues ya sabéis lo que hay que hacer: o sacar de los ahorros o pedir prestado.
13. ¿Y sabéis quién está dispuesto a prestar dinero a Estados Unidos? Sí, sí, quien estáis pensando: ¡China!, que, gracias a que el yuan está un poco escuchimizado, les vende mucho, les compra poco y encima, les presta dinero para que le compren. En mi tierra, eso se llama negocio redondo.
14. Para colmo, con todo el lío que se ha organizado en Europa, del que hablaremos en seguida, el euro, que era una moneda seria, fuerte, que nos hacía presumir, se ha quedado un poco marchito. Y, como consecuencia, con el euro pasa lo mismo que con el yuan. Que vendemos a Estados Unidos y Estados Unidos no nos vende. Otro

trozo de balanza comercial con déficit para los pobres americanos, que no ganan para sustos y que vuelven a pedir prestado a quien sea. Y *quien sea* es quien sea que les deje dinero.

15. Y por eso, el pobre Obama se aterroriza cuando ve que en Europa se empieza a discurrir con la cabeza y a gastar menos, porque dice: «¡Ay, madre, que estos no me compran nada!».

Mi amigo me mira, con una cara entre asombrado, maravillado e incrédulo. Estoy seguro de que nunca había pensado dónde nos podía llevar la nonata teoría del engrase.

Pues nos ha llevado, porque, en un pispás, nos hemos ido de la cocina del restaurante a las relaciones comerciales entre China y Estados Unidos y a los dolores de cabeza de Obama, pasando por la furgoneta del que me trae *La Vanguardia* a casa. Pero es que todo es lo mismo.

Es lo mismo porque el engrase financiero es el mismo. Y si quitas ese engrase, la maquinaria chirría, escupe las últimas piezas, se atasca y hace crac.

Y resulta que el engrase se ha estropeado, a nivel mundial, o sea, incluyendo todos los pueblos del mundo, entendiéndolo por *pueblo* no la gente, no, sino los pueblitos que hay por Aragón, la Bretaña francesa, el Senegal, la parte norte de Australia... todos.

Aquí, mi amigo dice con voz profunda: «Y el mundo se ha detenido». Al oírle, me acuerdo de aquello que oí a no sé quién hace tiempo: «¡Que paren el mundo, que me bajo!».

Pues ya te puedes bajar, majo, porque se ha parado.

EL ESTROPICIO DEL ENGRASE

Me voy a mi casa. La gente me envidia, porque dicen que menudos desayunos nos pegamos mi amigo y yo. Eso es verdad, pero lo de comer, beber, arreglar el mundo y, encima, sonreír a la salida, con los problemas que llevamos dentro, tiene su mérito. Y, además, si llego a casa y me ven con aire preocupado y les explico que el motivo de mi preocupación es «la teoría del engrase», y les hablo de la balanza comercial y del renmimbí, sonreirán con cariño, porque todos son muy buenos, pero pensarán que papá necesita un descanso.

Llego a casa y sonrío. *Helmut* sale ladrando, baja hasta el garaje y repetimos el juego: yo toco el claxon y él ladra. Y así podemos estar todo el día, hasta que aparece mi mujer y me dice que no siga, que no sé cuántos nietos están durmiendo. —Por cierto, no consigo aprenderme los horarios de estos críos. Porque añaden su desorden al que normalmente tenemos en casa. Siempre están en la cocina, haciendo algo: desayunan cuando no toca, meriendan cuando tampoco toca, cenan cuando no toca y, gracias a Dios, se van a la cama y se duermen, toque o no toque. Por supuesto, después de gastar litros y litros de agua en los baños correspondientes, porque a última hora, estos mozos están muy sucios y mancharían las sábanas.

Voy al despacho y hago el resumen del *macrodesayuno*: «El mundo se ha parado porque el engrase ha fallado. El lubricante se ha endurecido o ha desaparecido. Y así, no hay máquina que ande».

Y me voy a pasear, porque no tengo ganas de trabajar más. Pero debo de tener un mal día, porque a cien metros de casa me encuentro con otro amigo. Estaba en el bar desayunando con su mujer. Les he saludado al entrar y se han debido de ir a una hora normal, porque no les he visto a la salida.

Este otro amigo es majo, pero me parece que es un poco cotilla, porque me dice que «no ha podido evitar» escuchar trozos de la conversación que hemos tenido el otro y yo, y que, si me parece, le gustaría darme su opinión sobre algunas cosas.

No estoy para escuchar muchas opiniones, así es que, con mi mejor sonrisa, le digo que un día nos iremos a desayunar y hablaremos. Menos mal que se conforma con eso y menos mal que no me pide que concrete qué quiere decir «un día», fórmula que se aplica con cierta frecuencia cuando quieres postergar una conversación *sine die*, o sea, para cuando Dios quiera. —A mí me encanta desayunar con mis amigos. Lo que pasa es que, sin darme cuenta, me he metido por la senda del desayuno filosófico-macroeconómico-social y, a veces, me canso, por mucho Cardhu que le ponga.

MI AMIGO EL ENGRASADOR

Nunca había pensado en las entidades financieras como *engrasadoras*. Además, el concepto de *engrasador* nunca me había gustado, desde que, hace muchos años, conocí a Isidro en una fábrica textil en la que hice prácticas los veranos.

Isidro era un hombre de unos cincuenta años, delgado, muy simpático. Le llamaban *El engrasador* porque se ocupaba del mantenimiento de la maquinaria. Debía de ser un mantenimiento bastante rudimentario, porque siempre le recuerdo con una aceitera colgada del cinturón y un martillo en la mano.

Nos hicimos muy amigos. Un día, mientras comíamos el bocadillo de tortilla a media mañana —a mí, esto de los desayunos siempre se me ha dado bien—, me explicó cuál era su horario. Entraba todos los días a las cuatro de la mañana. A mí, aquello me maravilló. Lo del bocadillo era a las diez y yo, inocente, pensaba que a esas horas, Isidro ya llevaba seis trabajando. Pero Isidro me desengañó en seguida, porque me dijo que él fichaba a las cuatro y de inmediato se iba a un colchón que tenía puesto en un rincón de un almacén que había en un piso superior y donde nunca entraba nadie. Allí se encerraba con llave y dormía profundamente hasta las ocho, momento en que agarraba la aceitera y el martillo y empezaba a pasear por la fábrica, haciendo algo aquí y algo allí, hasta las diez, en que paraba para comerse el bocadillo. Luego, seguía con paz hasta medio día y se iba a su casa.

Ya sé que esto ahora no se podría hacer, pero nunca me he olvidado de Isidro, *El engrasador*. Por eso, cuando mi amigo de San Quirico me empezó a hablar de su teoría del engrase, tuve una primera reacción de rechazo. Pero como siempre hay que escuchar, le escuché y comprendí lo que me quería decir.

COMPRENDO A LOS ENGRASADORES

Voy a hablar de las entidades financieras. Ya sé que hay quien piensa que les tengo manía y que tengo una «visión reduccionista» de los problemas. —Cuando oí lo del *reduccionismo* se lo agradecí mucho a mi amigo Alberto, que es el que lo dijo, porque supongo que lo que quería decir es que soy un simplón. Pero, con su amabilidad de siempre, lo endulzó y todos contentos.

Yo comprendo a los banqueros. Trabajan con una materia prima, como los demás trabajan con otras materias primas. Mi amigo de San Quirico compra cosas para la construcción y luego las vende. Si compra bien esas cosas —su materia prima— y las vende bien, gana unos euros, que le sirven para que sus empleados vivan, él viva y, a final de año, les pueda dar a todos una paga extraordinaria.

Cuando tu materia prima es el dinero haces lo que puedes para dos cosas: tener mucha materia prima y sacarle todo el partido que puedas. Estas dos cosas están bien. Pero hay que hablar de lo que puede pasar, porque lo malo no es que pueda pasar, sino que *ha pasado*.

Todo empezó como en broma. Que si los *ninjas*, que si los paquetitos de hipotecas, que si las agencias de calificación de riesgos, que si el mercado inmobiliario, que si la falta de vergüenza de muchos, que si la estupidez de otros, que si la ingenuidad de los de más allá —y de los de más acá—, que si esto les pasa a los demás de todo el mundo, pero a nosotros no, que un poco sí que nos pasa, que nos pasa bastante, que nos pasa mucho, que nos pasa muchísimo, que adónde vamos a ir a parar, que mí no me coge el toro, que ya me ha cogido y me está zarandeando de cuerno a cuerno.

Las entidades financieras hicieron tonterías. Muchas. Lo de los paquetitos de hipotecas fue una de ellas. Lo de las inmobiliarias fue otra. Lo de los bonus fue otra. Lo de no ir a Washington cuando llamó Obama a los presidentes de los Bancos rescatados con dinero público y tres no fueron porque hacía mal tiempo y se podían acatarrar fue otra, y de las gordas. Lo de decir que no tirarán de la economía, pero que le acompañarán en su crecimiento, es otra. Y así, podríamos llenar páginas y páginas, pero no serviría de nada.

Lo cierto es que la reforma del sistema financiero, que no se sabe muy bien qué quiere decir, se ha convertido en algo importante. También se ha hablado de refundación del sistema capitalista y de otras muchas cosas, pero a mí me parece que lo que a todos nos importa es *el engrase*. Porque todos hemos vivido del engrase y seguimos viviendo.

—Alguien dirá que malviviendo—. Quien más quien menos, tiene una hipoteca —engrase—, se ha comprado algo a plazos —engrase—, lleva ocho años de casado y tiene ya tres hijos mientras sigue pagando los plazos del viaje de novios —engrase...

Cuando yo era más joven y andaba de engrase hasta las cejas, y, además, muy contento, mi amigo Jorge se escandalizaba. Él no compraba nada hasta que tenía todo el dinero en la mano. Entonces, lo contaba y pagaba al contado. Esto le permitía vivir de una manera determinada. Tenía las cosas cuando las podía pagar. Con él nunca hicieron negocio los Bancos.

El director de la Caja de Ahorros de San Quirico me llamó muchas veces para ver si «Don Jorge» le recibiría. Y don Jorge nunca le recibió, aunque le daba la paz en misa.

Cuando Jorge pasaba por las oficinas bancarias y veía anuncios de hipotecas enloquecedoras, de regalos de vajillas y de viajes a las Antillas meridionales después de pasar por las septentrionales, sonreía.

Por necesidad, yo funcionaba de otra manera. Se puede decir que fui «el rey del engrase». Tampoco viajaba a las Antillas y el viaje de novios me lo pagaron mi madre y mis suegros, pero la vida, los hijos, los colegios y las universidades me hicieron vivir de un modo distinto. Me ha costado cuarenta y cinco años vivir como Jorge.

Mi amigo de San Quirico también conoció a Jorge. Y se arranca y me dice que ha dado un paso adelante en «la teoría del engrase» y que ha llegado a la conclusión de que del círculo diabólico —él le llama así— del engrase, se puede salir de dos maneras: a las buenas y a las malas.

LA SALIDA A LAS BUENAS

Pienso que «para este viaje, no hacen falta alforjas», como dicen en mi tierra, pero mi amigo dice que lo de *las buenas* y lo de *las malas* es importante y que —agarraos—, entre los dos tipos de salida hay una diferencia ontológica. Y añade: «Y como sé que irás corriendo al diccionario, me adelanto, porque ya he ido yo: *ontológico* quiere decir que pertenece a la ontología, que es una parte de la metafísica que trata del ser en general y de sus propiedades trascendentales».

Le agradezco mucho la aclaración, aunque, francamente, no entiendo nada. Pero él sigue. Sigue y dice que la salida *a las buenas* se basa en ir pagando las deudas poco a poco, sin endeudarse más y, por supuesto, sin pedir un crédito nuevo para pagar el crédito viejo. Y para rematar pone cara de pillo y me dice: «En fin, se trata de hacer un *deleveraging*».

Le digo que sí, claro, y, en cuanto llego a casa, voy al diccionario inglés-español-inglés y veo que *deleveraging* quiere decir eso: ‘quitarse de encima el *leverage*’, o sea, el *apalancamiento*, o sea, el vivir a crédito, o sea, el no dormir.

Mi amigo dice que para hacer una salida *a las buenas* hacen falta tres cosas:

1. Buena voluntad por parte del *apalancado* —o sea, del que debe el dinero y quiere pagarlo.
2. Buena voluntad por parte del *apalancador* —o sea, al que le deben el dinero.
3. La seriedad mutua en las relaciones entre los dos, que le lleva a uno a decir: «Te pagaré», y al otro, a decir: «Me lo creo».

LA SALIDA A LAS MALAS

La salida *a las malas* es muy simple. En una de las parábolas que narra el Evangelio, se habla de un señor a quien otro señor le debía dinero y que debía de estar nervioso porque ni *deleveraging* ni nada, y que le cogió por el cuello, le amenazó y le entregó a la justicia, junto con su mujer y sus hijos.

Hace poco vencía una deuda importante que tenían los Bancos europeos. No sé cuántos centenares de miles de millones de euros. Y la gente estaba preocupada por si la solución era *a las buenas* —a ver cómo lo *arreglamos*— o *a las malas* —a ver cómo lo *arreglas*—. Porque si la solución hubiese sido *a las malas*, algún Banco que otro lo hubiera pasado mal y, como consecuencia, todo *el engrase* procedente de ese Banco hubiera sufrido e igual no me habría llegado *La Vanguardia* a casa.

LOS DOS TIPOS DE *DELEVERAGING*

Esto nos lleva a definir que hay dos tipos de *deleveraging*:

1. El lento —o sea, «a ver cómo lo vamos arreglando».
2. El rápido —o sea, «*ya* lo hemos arreglado».

El mozo del Evangelio, que debía ser hombre expeditivo y un poco bruto, eligió *el rápido*. El Banco Central Europeo eligió *el lento* —«Venga, chicos, os vuelvo a dejar el dinero y de aquí a un año hablamos».

Las entidades financieras que se han quedado con los pisos de los que no han podido pagar, han intentado ir por *el lento avisador* —«si no me pagas, me quedo con el piso»— y han acabado por *el rápido* —«ya me lo he quedado».

Y ESTO HA HECHO QUE...

Esto ha hecho varias cosas:

1. Que gente que quería tener su piso ya no lo tiene.
2. Que las entidades financieras tengan muchos pisos.
3. Que la gente esté mosca con las entidades financieras.

4. Que las entidades financieras tengan los pisos valorados a un cierto precio.
5. Que cuando los quieren vender luchan por mantener el precio, pero, al final, lo bajen.
6. Que el día que lo bajen aparecerán pérdidas en su balance.
7. Que ese día bajarán sus acciones, porque todos los que tengamos acciones de esa entidad financiera nos las quitaremos de encima a toda velocidad.
8. Que las inmobiliarias de verdad y serias, que alguna hay, se quejarán de que las entidades financieras les hacen la competencia.
9. Que las pequeñas y medianas empresas van a la entidad financiera y le piden dinero para funcionar normalmente, no para hacer una promoción inmobiliaria de trocientos mil kilómetros cuadrados, y el de la entidad financiera, con cara compungida, le dirá: «Es que no tengo dinero». Y es verdad.
10. Y entonces, la gente dice eso de «siempre pagamos los mismos» y también aquello de «pagamos justos por pecadores». Afirmaciones importantes que suenan a algo ya sabido, pero que tienen una parte de verdad.

O SEA QUE...

O sea que vamos de susto en susto, porque cuando no es un Banco, es una Caja de Ahorros o es una inmobiliaria o es un mozo que, lleno de entusiasmo porque se iba a casar, se compró un piso muy majo, pagó los tres primeros recibos, le despidieron de su trabajo, su mujer gana algo que solo les permite comer y se han quedado sin piso. Y, además, ella está embarazada.

EN RESUMEN

Que este es un momento apasionante. «Para ti y para mí», le digo a mi amigo de San Quirico, a quien, por una vez en la vida, me parece que le tengo acorralado. Se lo digo a él, pero me lo digo a mí, porque, para una época en la que puedo demostrar lo que valgo (¿?) no la voy a desperdiciar.

En los últimos meses de vida de Franco, una persona que yo conocía llevaba en el coche una maleta preparada para salir corriendo hacia la frontera el día en que se muriera el general. —Cuando mi mujer estaba en estado, lo cual ocurría con cierta frecuencia, un mes antes de la fecha estimada de parto, ponía una maleta en el coche con todo lo necesario para salir zumbando hacia la clínica en el momento en que el asunto se pusiera en marcha. Como se ve, *nihil novum sub sole*, o sea, que a todos se nos ocurre lo mismo—. Pues ahora, ¡ni maletas ni gaitas!, que hacemos todos mucha falta aquí.

Así acaba mi perorata. Mi amigo sigue mustio. Dice que sí, que ve que lo de la maleta es una tontería. Pero que, una vez más, se siente perdido. Que, por si le faltaba algo, ahora se ha dado cuenta de que si China sube el yuan —en realidad, dice «el Joan», porque así se llama un amigo suyo y mío, que suele desayunar con sus empleados en el mismo bar—, Estados Unidos le vende más a China y consigue tener menos déficit y tendrá que pedir menos dinero y como habrá más dinero para los demás, igual la Caja de Ahorros de San Quirico le aumenta la póliza de crédito y él puede ampliar el negocio. Que no sabe cómo llegará el dinero de Shanghái o de donde sea a San Quirico, pero que no le importa, con tal de que llegue. Que cosas peores han llegado.

Le digo: «Por eso, este momento es tan apasionante». Me dice: «Por eso, este momento es tan complicado». Me dice que no sabe de dónde sacar tanta información. Y le vuelvo a decir lo de siempre: que leyendo dos periódicos al día y echándole un poco de sentido común, se puede ir por la vida. Que hay muchos que van con menos —y así les va.

3

DEL LARGO PLAZO AL CORTO PLAZO.

DE LA PESETA AL EURO...

DE LA GLOBALIZACIÓN A LA ECONOMÍA DOMÉSTICA

EL LARGO PLAZO Y EL CORTO PLAZO

Mi amigo dice que sí, que le preocupa el largo plazo, que le preocupa el porvenir de sus hijos, el sistema de pensiones, la reducción del déficit y hasta lo del renmimbi. Que sí, que todo eso le preocupa. Pero que estamos en verano y quiere centrarse en lo que tiene que hacer antes del 31 de diciembre. Y añade: «Porque no vaya a ser que, a fuerza de preocuparme por el largo plazo ese de que tú tanto hablas, se me olvide el corto, y yo tengo que dar de comer a bastante gente de aquí a diciembre. Como también tengo que darles de comer después, ¿por qué no nos preocupamos de lo que hay que hacer ahora? —Y, como avergonzado, me dice—: Mira, a pesar de que te obedezco, de que leo dos periódicos y de que le echo sentido común, hay cosas que no entiendo. Y si no las entiendo, me dan miedo. Porque como, además, siempre dices que todo está relacionado, pienso que me puede caer un estacazo encima sin saber por qué ni de dón de me viene. Estoy muy inseguro. Y me parece que eso le pasa a mucha gente».

Este mozo es listo, porque antes pensaba que, con lo de «la teoría del engrase», el problema estaba bastante enfocado, pero que piensa que le faltan cosas al modelo. —Ya utiliza la palabra «modelo» con gran soltura—. Y me propone completar el modelo. Y a eso vamos.

Y un año más nos estropeamos el verano, porque ya sé que descansar no es no hacer nada, sino cambiar de ocupación, pero es que este es un cambio a una ocupación peor que la normal, y, además, me entra la responsabilidad de que lo que yo vaya diciendo, mi amigo se lo cuente a su mujer, ella a sus amigas, estas, a sus maridos y, al final la colección de servilletas se convierta en un clásico de la literatura económica, como el Samuelson. —He puesto lo del Samuelson porque cuando me incorporé al IESE Antonio me dijo que tenía que estudiarme el Samuelson. Es un libro gordo, muy gordo, que se titula *Curso de Economía moderna*. Lo compré obedientemente, lo empecé a leer obedientemente, no entendí nada, y decidí desobedecer en silencio y dejar de leerlo, a ver si Antonio se olvidaba. Antonio tenía una memoria prodigiosa, pero, o se olvidó o se compadeció de mí. El caso es que nunca volvió a mencionarme el dichoso libro, que

sigue en mi biblioteca con la fecha del día en que empecé a leerlo: 30 de septiembre de 1963, y un papelito que está puesto todavía en la página a la que llegué: la 27. Seguramente, si hubiera leído el libro, ahora no hablaría de oído.

EMPEZAMOS A COMPLETAR EL MODELO

En San Quirico hace calor durante el día. Por las noches, refresca y se duerme bien. Además, como el clima es seco, el calor no es pegajoso y no agobia tanto como en Barcelona.

Al estudio de grabación que tiene Marc Parrot justo en frente de mi casa, sigue llegando gente para grabar sus discos. Les saludo y amplío mi círculo de amistades. Ahora, además, como me ven por televisión, me consideran un poco *colega*.

Helmut sigue siendo muy amigo de todos ellos, le llaman por su nombre, da saltos y les ladra amistosamente. Estamos en familia. Lo cual, en los tiempos que corren, no es un tema menor, como dice mi amigo Juan. Pero, con calor o sin calor, el desayuno es sagrado. Además, ahora es un desayuno con objetivo: completar el modelo. Completarlo y entenderlo, claro. Mi amigo dice que el modelo debe ser comprensivo, o sea, que *se entienda* todo y exhaustivo, que *todo* se entienda.

Me vuelvo a encontrar al otro amigo, el que me quiere explicar sus teorías. Pero ahora no es el momento. Le digo que, a final de verano, hablamos. Me mira con un poco de desilusión. Seguro que tiene muchas cosas que aportar. Pero si le incorporo a los desayunos la liaremos. Que mi amigo y yo nos conocemos bien y cada uno sabe lo que el otro quiere decir cuando habla y cuando se calla. Comenzamos y decidimos poner las cosas tal como se nos vayan ocurriendo. Tiempo habrá para ponerlas en orden. Mi amigo empieza y me dice que como ya me dijo lo del engrase, no hace falta volver a ponerlo aquí. Ahora quiere hablar del euro.

EL EURO

Me dice que ha empezado a añorar la peseta. No sabe por qué, pero la añora. Sigue *traduciendo* los euros a pesetas. Eso nos pasa a bastantes de los que hemos conocido la peseta. Cuando a mis nietos les pregunto cuánto son tres euros no me contestan 500 pesetas, sino que ponen cara de asombro y contestan: «Pues tres euros».

Mi amigo y yo hemos hablado muchas veces de austeridad. Y él dice —y yo también— que es muy bueno que nos demos cuenta de que la vida ha subido mucho, muchísimo. Que un café costaba veinte duros, o sea, 100 pesetas, y que a algún dueño de algún bar se le ocurrió decir: «100 pesetas, o sea, 1,00 euros». Y se quedó tan

tranquilo, sin darse cuenta —o dándose la— de que había subido el precio de 100 a 166,386 pesetas. Y a eso, en mi tierra, le llaman una inflación del 66,386 por 100, que es mucha inflación.

Pero lo malo es que eso ha sucedido bastantes veces y que lo de poner una coma antes de las dos últimas cifras ha sido bastante frecuente. Y como en los sueldos y en las pensiones no han hecho lo mismo, pues hemos empezado a vivir un poco peor desde la ocurrencia esa del euro. —Los «mileuristas» ganan 166.386 pesetas al mes, que hace unos años no estaba mal y que ahora da para muy poco. —Esto de traducir los euros a pesetas lo inventó mi madre en Boston, en 1964, cuando no existía el euro, pero existía el dólar. Mi madre cogía el tranvía y llegaba a casa diciendo: «¡Me ha costado no sé cuántas pesetas!», y yo, con cara de sabio, que para algo estudiaba en Harvard, le decía: «Mamá, tienes que pensar en dólares» y ella, que era bastante más lista que yo, me contestaba: «Sí, sí, ya pienso en dólares. Lo que pasa es que gasto pesetas y el tranvía ese me ha salido carísimo».

Aunque hablemos de austeridad en algún capítulo, mejor no perder ahora la ocasión de decir que es muy bueno, para nuestros gastos, pensar en pesetas. Al principio del euro había unas calculadoras que te hacían la cuenta automáticamente. No sé si todavía existen, pero si no hay que buscarlas y si no se encuentran, multiplicar los precios por 166,386. Así veremos que hemos dado una propina de 800 pesetas y nos han mirado con mala cara; que antes dábamos 1.000 pesetas en misa y que ahora damos cinco euros, o sea, 800 pesetas; que hemos pagado 1.500 pesetas por un trayecto de taxi no excesivamente largo; que pagamos 200 pesetas por cualquier periódico; y que el café ya no está a 166,386 pesetas, porque, puestos a subir, ya cuesta 1,20 euros —200 pesetas—, o 1,60 —266 pesetas—, o 2,60 —432 pesetas—, si tenemos la mala suerte de pedirlo en un sitio ligeramente lujoso. Luego, además, dejamos 0,20 euros —33 pesetas— de propina y enrojecemos, pensando lo rácanos que somos.

Pues sí, eso pasa, pero ahora estamos en el euro y no es cosa de decir lo bien que se vivía antes, porque no es verdad. En 2002 nos dijimos que ya éramos europeos, que pertenecíamos a una potencia —Europa—, que a Estados Unidos le podíamos tratar de tú a tú y los españoles nos lo creímos, porque los españoles siempre nos creemos lo que nos gusta —los españoles y los demás.

Una cosa de la que no se enteró mi amigo es que ya no podíamos devaluar la moneda. Sí que lo oyó, pero le pareció uno de esos tecnicismos que solo les preocupan a los economistas. Sí, sí. Antes, cuando iban mal las cosas, el Gobierno se reunía y el ministro correspondiente hacía una declaración en la tele, diciendo con cara muy seria que jamás devaluaríamos nuestra moneda. Esa era la señal convenida para devaluarla al día siguiente. —Yo sé de un ministro al que no le gustaba mentir y decía que, si había que decir que no habría devaluación, prefería hacerlo por radio, porque por televisión se le notaría que se estaba poniendo rojo. Eran otros tiempos, en los que había gente, la sigue habiendo, gracias a Dios, a la que mentir le parecía mal.

Y cuando devaluábamos, pasaba lo que ya hemos explicado para el yuan y el dólar: que nuestros productos se volvían más baratos y exportábamos más. Y, además, importábamos menos, porque lo de fuera se había vuelto más caro. Con lo cual, en cuanto a la gente se le iba el tarro, se devaluaba la peseta y se ponía un cierto orden.

Y va y llega el euro. Y, de pasada, nos dicen que no podemos devaluar, porque el que manda, ahora, es el Banco Central Europeo, que suena más internacional que nuestro Banco de España.

Y pasa, además, otra cosa: que, entre las naciones que se han apuntado a eso del euro hay diferencias, o sea, que unas son más ricas que otras, unas trabajan mejor que otras, unas dan un servicio mejor que otras, unas gastan con más cabeza que otras, unas no exportan porque no tienen de qué, etc. Vamos, lo que pasa en una familia con muchos hijos, que, aunque sean hijos del mismo padre y la misma madre, salen distintos. Si lo sabré yo.

Y, mientras tanto, el euro, fijo. Y aquí no devalúa nadie. Y algunos países lo empiezan a pasar peor que otros. Para colmo, en Estados Unidos bajan mucho los intereses, porque hace unos años inventaron aquellos negocios del *puntocom* —el *dotcom* le llaman allí— que no acabaron de salir bien y se llevaron mucho dinero por delante, y entonces, hubo peligro de recesión y, para animar a la gente, la Reserva Federal Americana bajó mucho los tipos de interés, o sea, que si ibas al Banco a pedir dinero te costaba poco. Y la gente pedía mucho y así se animaba la economía y no se hundía. Y la Reserva Federal Americana cumplía con el mandato que tiene, que es estimular el crecimiento. En Europa, el Banco Central Europeo, al que se le ha mandado que vigile la inflación, subía los intereses, porque así la gente se animaba menos que en América.

Mi amigo entiende todo a la primera, pero, como dice Andreu Buenafuente, le gusta *visualizarlo*. Y lo visualiza mirándose al espejo, o sea, llevando lo general —lo de la Reserva Federal y el Banco Central— a lo particular —él.

Por eso le digo a mi amigo: «Si tú tienes dinero para invertir y tienes dos posibilidades: invertir en San Quirico, donde te dan el 3 por 100 o invertir en Castellbisbal, donde te dan el 4 por 100, te llevarás el dinero a Castellbisbal, aunque el de la Caja de Ahorros de San Quirico vaya a ver al alcalde y te llamen la atención por poco patriota. Pues donde pone San Quirico —el que paga pocos intereses— pon Estados Unidos, y donde pone Castellbisbal, pon Europa. Y la gente empieza a traer su dinero a Europa, porque aquí le pagamos más intereses».

Y continúo, porque estoy embalado y mi amigo está *visualizando* el tema: «¿Y sabes cómo se hace eso? Pues es muy fácil. Cuando Estados Unidos necesita perras, emite deuda, o sea, pide prestado». —A mi amigo lo de «emitir deuda» le encanta. Ahora va por los Bancos y en vez de solicitar humildemente que le concedan un crédito, les dice que quiere emitir deuda. Pero no todo son ventajas, porque los clientes morosos, en vez de decirle que no le pagan, le dicen que han emitido deuda y que él ha cubierto la oferta. O sea, que ya le pagarán—. Y cuando Estados Unidos pide prestado, paga pocos

intereses. Porque como luego no puede prestar ese dinero a intereses altos, porque ha decidido que los intereses sean bajos, al inversor, o sea, al que tiene las perras, no le apetece mucho entregar unas perras para que le den a cambio un papelito al que le llaman bono y que le da muy poco interés».

Le digo a mi amigo que ahora voy a decir una cosa que está mal, pero que me servirá para entendernos. Cuando Europa necesita perras, emite deuda, o sea, pide prestado, y paga más intereses que Estados Unidos, y también da a cambio otros papelitos, que también llaman bonos, y que al que los compra le dan un interés mayor.

El inversor piensa que mejor poner el dinero en Europa que en Estados Unidos. Y entonces llegan los europeos y le dicen al inversor que de acuerdo, que le venderán bonos de 1.000 euros, pero que, en vez de cobrarle 1.000 dólares, por ejemplo —en cuyo caso, el cambio sería 1 euro = 1 dólar—, se lo van a cobrar más caro, por ejemplo a 1.200 dólares, porque hay mucha gente interesada en comprar esos bonos. Y el inversor dice que bueno, que de acuerdo. Y, en ese momento, el euro ha subido y 1 euro = 1,20 dólares.

Y los españoles, que tenemos euros, inmediatamente decidimos pasar con la familia el puente de la Inmaculada en Estados Unidos, porque como por un euro nos dan 1,20 dólares, Nueva York se ha puesto más barato que La Manga del Mar Menor. Y ya que estamos en Nueva York, nos vamos a cenar a Masa Tacayama, que es un poco caro, y a Macy's, a comprar ropa para los niños y al cabaret que haya sustituido al que sustituyó a Copacabana, que es donde nos escapamos una noche mi mujer y yo hace cuarenta y seis años. Con todo ello, el viajecito a Nueva York nos ha salido por un ojo de la cara, pero podemos decir que hemos estado allí y no en La Manga, donde va cualquiera —cualquiera que discurra con la cabeza, claro.

Mi amigo está feliz porque lo va entendiendo. Pero ahora le estropeo un poco el panorama, porque le digo que la idea es esa, pero que el problema es que los Estados Unidos de Europa están menos unidos que los Estados Unidos de América. Y que, en Europa, cada país es cada país.

Que unos son de fiar y otros, no. Que alguno, en concreto, es muy poco de fiar. Que alguno, en concreto, ha mentido como un bellaco y ha falseado las cuentas para entrar en la Unión Europea y le han dejado entrar porque no se han dado cuenta de las trampas. —«¡Podían haber estado más atentos!», dice mi amigo—. Y entonces vienen las diferencias. Y ya no solo hay diferencias entre lo que la gente paga por un bono americano y lo que la gente paga por uno europeo, porque dentro de Europa hay bonos alemanes, franceses, españoles, griegos, etc.

Y lo que hemos dicho sobre el inversor que puede elegir entre prestar dinero a Europa o prestárselo a Estados Unidos, se reproduce dentro de Europa. La cosa se complica cuando llega el *mentirosete* y pide dinero. Y, a la vez, pide dinero el serio. ¿Y qué pasa entonces? Que el *mentirosete* tiene que pagar unos intereses más altos que el serio, porque como la gente no se fía de él, le deja el dinero, pero a un interés más alto.

El modelo de seriedad en Europa es Alemania, a quien le ganamos 1-0 en el Mundial de Sudáfrica. Supongo que también tendrán sus pequeñas pillerías, pero, no se sabe por qué, inspiran más confianza que otros. Entonces, ya no es Europa la que emite bonos europeos: es Alemania, que emite bonos alemanes; España, que emite bonos españoles y así.

Y aquí vine lo del *spread*, que se pronuncia ‘espréd’, más o menos. Digo esta palabra por dos razones: una porque se llama así, y otra porque mi amigo me está siguiendo atentamente, pero veo síntomas de sueño en su cara. Oye lo del *spread* y se despierta. Y le digo que el *spread* no es más que la diferencia —en más— de intereses que tenemos que pagar los españoles por ejemplo, respecto a los intereses que tienen que pagar los alemanes para que les presten dinero. Le digo que, según cómo leas las noticias, puedes entenderlo al revés. Cuando te dicen que el bono español está por encima del bono alemán en 200 puntos básicos, el tío que está tomándose un carajillo en el bar de un pueblo perdido en el monte, cierra el periódico, se encara con el camarero, que tiene otras ideas políticas, y le dice: «¿Te das cuenta lo bien que vamos? ¡Que estamos por encima de Alemania! ¡Y en 200 puntos básicos, *pa* que *t’enteres!*!».

Pues mira, resulta que no. Que eso quiere decir que tenemos que pagar 200 puntos básicos más que Alemania para que nos dejen dinero. O sea, que cuantos más puntos básicos hemos de pagar, peor vamos, porque es señal de que la gente se fía menos de nosotros. —Lo de los 200 puntos básicos también se podía decir más fácil. Quiere decir que si invierto en bonos alemanes, o sea, si le presto dinero a Alemania, o sea, si le compro deuda a Alemania, me darán, por ejemplo, un 2,5 por 100 de intereses al año. Y si le presto dinero a España, me darán un $2,5 + 2 = 4,5$ por 100 de intereses. O sea, que, para entendernos, cuando veáis eso de los puntos básicos, le ponéis una coma dos números a la izquierda y eso es lo que hay que sumar a lo que paga Alemania.

En resumen: hay países de Europa que, para que la gente les preste dinero, tienen que ofrecer más intereses que otros, porque la gente se fía menos de unos países que de otros y piensa que, si tiene más riesgo, quiere más intereses.

Es lo que nos pasaría con dos amigos nuestros: uno serio y formal, y otro, un poco calavera. Pues al calavera le dejo el dinero a un interés más alto que al formal, porque tengo más riesgo de que no me pague y si no me paga, por lo menos, he cobrado más intereses.

Mi amigo me dice que eso de la Unión Europea es menos unión de lo que él pensaba. Pues sí. Pero tiene sus ventajas. Por ejemplo, que cuando un país hace el tonto los demás van en su ayuda, porque a Europa no le conviene que uno de sus países haga bobadas. Seguimos con la *visualización* y mi amigo entiende que aquí sucede como en una familia, en la que, aunque los hijos sean mayores, si uno hace un poco el burro, los otros le llaman la atención y si hace mucho el burro, hasta ponen dinero para pagar las deudas de ese hermano en vino, juego y mujeres.

Al llegar aquí, mi amigo me dice que tiene una crisis de identidad, porque él siempre se ha sentido muy español, pero ahora empezaba a sentirse europeo. Y con esto del *spread*, los bonos, la devaluación que no puede hacerse y otras cosas más, lo de europeo no lo acaba de ver claro, y, durante una temporada, se va a quedar en español, por si acaso.

EL MANUAL

Dice mi amigo que necesita un manual. Que él, más o menos, entiende lo que pasa. Repite: más o menos. Que se anima cuando le digo que todos entienden lo que pasa, más o menos. Que no hay más que leer los periódicos para ver los miles de opiniones distintas que hay por la calle. Que, a pesar de lo serios que se ponen los que dicen esas cosas, siguen sin estar seguros de nada.

Por eso mi amigo dice que él necesita un manual. Y que lo ha hablado con otros de San Quirico y que le dicen que ellos también lo necesitan. Y, por esa facilidad que tiene para pasar de lo particular a lo general, deduce que todo el mundo necesita un manual. Y se queda tan contento.

Yo no sé si todos necesitan un manual, pero lo cierto es que no nos iría nada mal tenerlo. Pero que fuera práctico, porque si se trata de elaborar una teoría llegamos tarde. Me da la impresión de que todas están ya elaboradas. Práctico significa: que lo entienda todo el mundo y que sirva para la vida diaria.

Y no digo eso de que sea una ayuda para la economía real, porque ya he dicho alguna vez que si esta es la real, debe ser que la otra es la irreal y, por tanto, no me sirve de nada. —La ignorancia tiene, entre otras, la ventaja de que puedes decir lo que quieras, porque si aciertas te llaman *gurú* y si no, la gente dice: «Claro, como no sabe nada...».

EL MANUAL PARA NUESTRA ECONOMÍA DOMÉSTICA

Más real que la economía doméstica no hay otra. Y ahora, en muchos países, la economía doméstica está muy tocada. Y la gente, muy preocupada. En otro libro dije que las personas estaban «como ovejas sin pastor», y ahora digo que están «como un pulpo en un garaje», o sea, absolutamente desorientadas y diciendo una vez y otra: «Pero ¿cuándo se acabará esto?».

Y mientras tanto, recortes en el sueldo, congelación de pensiones, prolongación de la vida laboral, las entidades financieras que no sueltan dinero, las suspensiones de pagos, las huelgas, las ocurrencias de los políticos... Y el matrimonio en el que los dos trabajan fuera de casa y los tres niños que hay que llevar al colegio y los mensajes diciendo que a ver si consumimos porque ahí está la solución, y el sentido común que te dice que por

ahí no va, y la hipoteca y el coche y la alimentación que no es barata y la luz que sube, pero no sube, pero subirá, y así todo. La gente lo pasa mal en el mundo. Ves protestas en todas partes.

Mi amigo dice que por eso hemos de preparar el manual para la economía doméstica, o sea, el MED. Le digo que, cuando empezamos el máster en el IESE, le llamamos MED —Máster en Economía y Dirección de Empresas— y que igual los del IESE se molestan. Pero me dice que como yo soy amigo de ellos, si se quejan les doy unas cuantas explicaciones y ya está. —No le digo que, como los jóvenes profesores de mi época se han vuelto viejos, cuando voy al IESE no conozco a nadie. Menos mal que siempre aparece una secretaria que era una chavalilla en aquellos tiempos y que me dice eso de «Don Leopoldo, ¡qué bien se conserva usted!».

Bueno, pues haremos el MED. Y para hacer el MED, tenemos que empezar pensando qué es bueno para una familia. Porque si tenemos eso claro, veremos cuánto dinero nos cuesta y luego veremos de dónde lo sacamos, si es que podemos sacarlo de algún sitio.

QUÉ ES BUENO PARA UNA FAMILIA

Mi amigo y yo vamos haciendo dos listas por separado, cada uno en su servilleta. Luego, como dicen los cursis, «las pondremos en común» y ya está. Nos cuesta unos cuantos días, o sea, unos cuantos desayunos. Y al final sale lo siguiente. Cosas que son buenas para una familia:

1. Que se quieran.
2. Que se diviertan juntos.
3. Que los padres se den cuenta de que son ellos los responsables número uno de la educación de los hijos.
4. Que los hijos se den cuenta de que la familia es de todos, no solo de los padres, y que decir: «Yo quiero esto» debe ir acompañado por «y para eso ayudo con esto».
5. Que si se gasta con la cabeza, se vive muy bien, al nivel adecuado. La familia que ingresa cien y gasta ochenta, vive de cine. A su nivel. Ahorra un poco y, de vez en cuando, se permite una pequeña locura. A su nivel.
6. Que si se gasta con los pies, la familia vive artificialmente bien durante una temporada, hasta que el Espíritu Santo decide echar una mano y avisar de que, como sigan así, el *castañazo* va a ser sublime.
7. Como el Espíritu Santo no suele hacer esto directamente, utiliza personas o sucesos para avisarnos —me parece que estas cosas se llaman *causas segundas*.
8. Por ejemplo, si el vecino no puede pagar la hipoteca de la casa que se compró por 3.800.000 euros porque tenía cuatrocientos metros cuadrados, distribuidos en planta baja y primera, con garaje independiente, piscina *cuasi* olímpica y salida directa de

la cocina al jardín, y, además, a su mujer le hacía ilusión presumir delante de sus amigas y el Banco se ha quedado con la casa y el vecino se ha tenido que ir a vivir subarrendado a un piso de cincuenta metros cuadrados de Ciutat Vella, eso es un aviso que el Espíritu Santo me está mandando, que equivale a decir: «No hagas el melón como tu amigo».

9. En este momento, mi amigo de San Quirico me plantea una duda. Me dice que esto de gastar con la cabeza no es más que lo que antes se llamaba *austeridad*, palabra que ahora no está de moda, porque no es *guay*. Pero que él, siguiendo mi ejemplo, ha visto en el diccionario que austero es el ‘sobrio, morigerado, sin ninguna clase de alardes’, aunque también hay otra definición —‘agrio, astringente y áspero al gusto’—, que debe de ser la causa de la mala fama del nombre.
10. Bueno, pues mi amigo dice que, para no liarnos con el diccionario, ha decidido que, para él, «austeridad es gastar con la cabeza». Y que no acaba de entender por qué lo que es bueno para una familia, y lógicamente es bueno para dos familias y lógicamente es bueno para tres familias, es malo para los millones de familias que hay en España. Dice que no sabe a partir de cuántas familias cambia el criterio, pero que le da lo mismo y que hay que gastar con la cabeza «y punto».
11. Y se anima y dice que conoce a bastante gente que no ha gastado con la cabeza, además de su amigo el de la casa de los 3.800.000 euros y que el pobre, ahora, se está comiendo la hipoteca que le vendió el director de la Caja de Ahorros de San Quirico, sin entender lo que le vendía y sin saber, por ejemplo, que había una *cláusula túnel*, por la que si el Euribor baja mucho, tú no lo notas y sigues pagando como si no hubiera bajado tanto.
12. Mi amigo dice que, mientras no metamos a la gente en la mollera la idea de que esto del consumo a lo loco es una burrada y, además, un atraso, las cosas no empezarán a ir bien. No dice que se arreglarán, porque el estropicio ha sido serio. Dice que «se empezarán a arreglar».
13. Que ya sabe que esto de que la gente consuma más se llama «estimular la demanda interna», pero que le importa tres pitos.
14. Que también sabe que se han montado muchos negocios basados en el consumo a lo loco y que estos señores sufrirán. Que le dan mucha pena estos señores porque también se lo creyeron. Y que puede ser que algún negocio de esos tenga que cerrar, pero que él no está en este mundo para arreglar los desmanes de unos y otros, sino para que haya orden en su familia. Y el orden en su familia exige orden en el gasto, intentando gastar de lo que se tiene y no de lo que se dice que se tendrá, porque la experiencia indica que muchas veces no se tiene.
15. Y me dice: «¿No hablas tú tanto de la revolución civil? ¿No dices que nos tenemos que volver mayores? Pues fijate, vamos a empezar por ahí: a gastar con la cabeza, porque eso será señal de que empezamos a discurrir con la cabeza».

GASTAR CON LA CABEZA

Le pregunto cómo se concreta en una familia eso de gastar con la cabeza. Y como si lo tuviera preparado y sin mirar ningún papel, me suelta: «Gastar con la cabeza es lo que mi abuela llamaba gastar con la cabeza». Hasta ahí estoy de acuerdo, pero le pido que me lo concrete un poco más, porque con estas generalidades no voy a ningún sitio. Y, como si lo tuviera preparado, va y me lo concreta. Y me dice que gastar con la cabeza exige:

1. Saber cuánto ingresamos fijo al mes:
 - a. Ingresos de la mujer.
 - b. Ingresos del marido.
 - c. Ingresos procedentes del alquiler de un apartamento que tenemos alquilado a unos alemanes en Salou.
 - d. Dividendos de unas acciones del Santander que nos dejó la abuela. — Realmente, la abuela nos dejó acciones del Banco de Aragón, que luego fue absorbido por el Central. Después, el Santander absorbió al Central y al Hispano Americano, con lo cual, sin comerlo ni beberlo, aquellas acciones del Aragón pasaron a ser del Santander-Central-Hispano, para los amigos, el Santander.
 - e. Algunas *chapucillas* que hacen la mujer y el marido —la mujer, a la que se le da muy bien la informática, da clases a unas amigas, que son bastante ceporras en ese tema y las amigas le pagan unos cuantos euros, por supuesto, en negro. El marido, que sabe contabilidad, le lleva las cuentas a otro amigo suyo, repitiéndose aquí el tema de los euros y de su negrura.
 - f. Algún regalillo que hacen los abuelos cuando quieren, pero que, normalmente, llega en el mes de enero, para Reyes —lo malo es si les da por regalar lotería, que nunca cae.
 - g. Y, seguramente, nada más.
2. El paso siguiente es saber cuántos gastos fijos tenemos al mes. Cuando mi familia tenía la sastrería La Confianza, en Zaragoza, a mi padre le preocupaba saber cuánto le costaba *levantar la persiana*. Vamos, cuántos *gastos fijos* tenía. En otras palabras: cuánto se había gastado antes de que entrase el primer cliente del día. — Mi padre no conoció a Pachi, un empresario vasco muy importante, a quien me encontré en el IESE, que decía: «No hay que gastar nada, que algún ingreso ya habrá». No llegó a conocerle, pero seguro que hubiera estado 100 por 100 de acuerdo con él.
3. Para que mi amigo de San Quirico no piense que no trabajo, le digo que de los gastos fijos me encargo yo. Mi amigo no sabe que hace muy pocos días comimos con un matrimonio. Les conocemos mucho y sabemos que la mujer es una gran administradora.

4. Le pedí que nos contara cómo lo hacía y me dijo que ella tiene los gastos fijos agrupados en doce Bloques. Y como sabe que estoy escribiendo el libro, me los dicta. Y los copio. Y los pongo a continuación, porque me parecen un modelo de sentido común y de sabiduría —entre paréntesis, he añadido unas pocas cosas.

5. Los doce Bloques:

BLOQUE I: CASA

- Alquiler (o hipoteca)
- Luz, agua, gas, teléfono, fijo y móvil y ADSL
- Seguro de la vivienda
- Gastos de portería
- Sueldo y Seguridad Social de la interina
- Mantenimiento y reparaciones
- Si la vivienda es propia:
 - Gastos de la comunidad de propietarios
 - Impuestos

BLOQUE II: MANUTENCIÓN

- Comida

BLOQUE III: COLEGIOS Y UNIVERSIDADES>

- Matrículas
- Recibos mensuales
- Libros
- Etc. (aquí hay mucho etcétera)

BLOQUE IV: MÉDICOS

- Médicos particulares
- Farmacia
- Seguro

BLOQUE V: GASTOS PARTICULARES

- Ropa, zapatos, etc.
- Tintorería
- Peluquería
- Plan de pensiones o equivalente

BLOQUE VI: TARJETAS DE CRÉDITO>

- Una vez pagadas, se distribuyen los pagos entre los distintos bloques (manutención, ropa, etcétera).

BLOQUE VII: TRANSPORTE

- Gastos coche:
 - Plazos
 - Seguro
 - Reparaciones
 - Gasolina
 - Impuestos
 - Garaje

- Transporte público

BLOQUE VIII: DONATIVOS

- Parroquia
- Organizaciones que ese matrimonio considera que hacen una buena labor

BLOQUE IX: REGALOS

- Santos, cumpleaños, bodas
- Regalos extra de Navidad

BLOQUE X: DIVERSIONES Y ACTIVIDADES

- Cine, teatro, museos, etc.
- Cenas fuera de casa
- Canguros para las cenas fuera de casa, a no ser que puedan engañar a los abuelos, que son canguros gratis
- Clases de informática que recibe esa señora, una vez cada quince días

BLOQUE XI: VARIOS

- Todo lo que, en principio, no es clasificable, pero que siempre aparece

BLOQUE XII: DECLARACIÓN DE RENTA

- Porque hay que pagar

6. Mis amigos me dicen que cada mes hacen el presupuesto del mes siguiente, bloque por bloque. Y que, al acabar el mes, comparan lo que ha sucedido con lo que presupuestaron.
7. Mi amigo de San Quirico se queda admirado de mi trabajo. No le digo de dónde lo he sacado.
8. Acabamos el desayuno y dice: «Ingresos menos gastos igual a lo que queda. Y eso son *habas contadas*, como dicen en Cataluña. Y con esas habas, ¡a consumir!, ¿no? ¡Amos, anda!». —Lo del *amos, anda* es de mi tierra. No sé si este tiene un antepasado de Murero, provincia de Zaragoza; del Grado, provincia de Huesca, o de Calaceite, provincia de Teruel. Pero le ha salido del alma.

EL DISGUSTO SEMANAL

Nos quedamos un poco preocupados después de hacer la lista, porque el paso lógico, ahora, es decir a esa familia que aumente los ingresos y que reduzca los gastos. Pues ya está dicho. Y con frecuencia, si le digo eso a una familia me tirarán algo a la cabeza. Porque los ingresos son fijos. No se mueven ni a tiros. Y si se mueven, a veces no lo hacen en la dirección buena —a más—, sino en la mala —a menos.

Y luego vamos a los gastos. Mi mujer y yo, hace años, con la casa llena de hijos, que comían muchísimo, que rompían los zapatos a toda velocidad y que repetían cursos de vez en cuando —repetir curso equivale a pagar otra vez el colegio, sin acercarse al final—, mi mujer y yo, digo, nos reuníamos todos los domingos por la tarde cuando anocheaba y nos íbamos preparando para volver a Barcelona.

A esas horas el ánimo está un poco bajo. Nosotros lo estropeábamos más, haciendo las cuentas de la semana. Mi mujer anunciaba la reunión diciendo: «Vamos a darnos el disgusto semanal». Y nos lo dábamos. El método era el siguiente:

1. *Cuánto dinero* teníamos el domingo pasado.
2. *Más*: el dinero que ha llegado esta semana —solía ser cero, si la semana no incluía el fin de mes, que es cuando llegaba mi sueldo—. (A veces, pocas, había llegado un dividendo de unas acciones —también pocas— que teníamos).
3. *Menos*: el dinero que nos hemos gastado. En ese momento, mi mujer sacaba una carpeta llena de recibos bien archivados, con dos agujeritos cada uno, y decía: «Apunta». Y yo apuntaba. A mí me daba siempre la sensación de que habíamos gastado muchísimo y de que mi mujer era una manirrota, pero no me atrevía a decírselo, porque cuando nos casamos nos repartimos los papeles y yo no me metía en su terreno de administradora y ella no me decía: «Cariño, a ver si traes más dinero a casa, que buena falta nos hace».

Así salía el dinero que debíamos tener en aquel momento. Mi mujer lo comparaba con lo que de verdad teníamos. Casi nunca coincidían las dos cifras. Siempre había menos de lo que debía haber. Como normalmente no eran cantidades importantes, mi mujer redondeaba, poniendo una nota que decía: «Diferencia en contra». —La culpa solía ser mía, porque se me había perdido algún recibo o no lo había pedido.

Y entonces mi mujer comentaba: «Este es el dinero que tenemos hoy. Ahora, a ver cuánto va a llegar la semana que viene y cuánto hay que pagar». Hacíamos los cálculos y decidíamos que al súper de San Quirico le íbamos a retrasar otra semana el pago. Y que los pantalones de los chavales podían aguantar hasta primeros de mes, porque sabíamos cuándo cerraba cuentas El Corte Inglés y si retrasábamos unos días los pantalones, un mes que ganábamos.

Y así íbamos sobreviviendo, y amargándonos de siete y media a ocho y media de la tarde los domingos. Luego cenábamos un poco mustios y a Barcelona, que mañana hay que trabajar.

Una vez al mes mi mujer tocaba a rebato, o sea, presentaba las cuentas mensuales y sentenciaba: «Vamos a ver en qué podemos gastar menos». Y empezábamos, cada vez con menos fe, porque de verdad se podía rebajar muy poco. Mi mujer decía: «Hemos salido a cenar una noche». Hombre, sí. Pero aquella noche de vino y rosas habíamos ido a un restaurante italiano que está cerca de casa, habíamos pedido ensalada, un *carpaccio* y una copa de vino chianti cada uno, que para eso estábamos en un restaurante italiano, y para postre, un zumo de naranja y un cortado descafeinado.

La juerga no había sido como para salir en *Hola*. Lo habíamos pasado bien, porque desconectar de vez en cuando es bueno, pero la repercusión en las cuentas familiares había sido mínima. En otras palabras, desde el punto de vista económico, si no hubiéramos salido a cenar, no se habría notado.

Con todo esto siempre llegábamos a la misma conclusión: que era difícilísimo — imposible— bajar los gastos. Que lo que había que hacer era luchar por intentar subir los ingresos. Cosa difícilísima también, pero con alguna mayor probabilidad. Siempre quedaba el recurso a los suegros —mis padres habían fallecido y ya nos habíamos comido la herencia—, intentando que, con la excusa de que llevábamos veintitrés años y medio casados, nos hicieran un regalico —en pesetas, por supuesto—. Y como eran muy buenas personas, picaban gustosamente en el anzuelo.

Lo que voy a contar no viene a cuento en absoluto, pero me acuerdo ahora, por lo de la herencia de mis padres. Mi padre falleció en 1955 y mi madre, en 1968. Yo era hijo único y heredé. En la herencia había bastantes acciones, que mantuve unos años. Un día, cuando se nos ocurrió hacer la casa de San Quirico, empezamos a barajar posibilidades: la hipoteca, la pignoración de las acciones de mi madre..., hasta que nos pareció que lo más simple era venderlas y con eso pagar la casa. Las vendimos con gran dolor de corazón. Me parecía una traición a mi madre.

Quince días después de la venta la Bolsa se desplomó violentamente. Las acciones que habíamos vendido a 1.200 se pusieron a 200. Siempre me he imaginado que, en mis momentos de duda sobre si vender o no las acciones por respeto a mi madre, ella y mi padre, desde el cielo, me iban diciendo: «¡Corre, bobo, véndelas pronto, no hagas el idiota, que la Bolsa se hunde!». Estas y otras cosas que me han sucedido en la vida — muchas— me han demostrado que aquello de «a Dios rogando y con el mazo dando» es más verdad que un templo.

Vuelvo a lo que estaba diciendo antes. Yo pienso que la situación *normal* de las familias normales es que resulta difícil cuadrar lo de la izquierda —ingresos— con lo de la derecha —salidas.

Y, además, estoy convencido de que *es muy bueno vivir así*. Porque la mujer y el marido aprenden a gastar con la cabeza, los hijos se dan cuenta de que se puede vivir así y pasárselo bien, y los que les rodean, a los que, a veces, se les ha ido la olla del consumo desenfrenado empiezan a dudar si esto de la olla es lo más sano, porque ven que tú vives bien —a tu nivel— y ellos viven mal —a su nivel—, nivel que oficialmente es más alto que el tuyo, pero sus sudores y sus noches sin dormir les cuesta.

O sea, que lo de la *austeridad* es *gastar con la cabeza*. Y gastar con la cabeza es *vivir normalmente*. Y, sin darte cuenta, educas a los hijos. Y los hijos descubren que, sin tener todo, incluso teniendo un poco menos de lo necesario en algunos momentos, se vive muy bien. —Un hijo mío se casó a los veintisiete años. Mi mujer le acompañó para comprarse ropa, porque, ya que se casaba, había que dar buena impresión a la familia de la novia, que, por cierto, es una familia donde siempre se ha gastado con la cabeza, con lo que siempre han vivido muy bien (a su nivel). Mi hijo vino a casa feliz. Llevaba unos pantalones nuevos, muy chulos. Me dijo: «Papá, es la primera vez en mi vida que tengo unos pantalones míos. Hasta ahora siempre había heredado». Me pareció fenomenal y le dije a mi mujer: «No estamos educando mal a los hijos».

EL DISGUSTO SEMANAL DEL MATRIMONIO DE LOS BLOQUES

Voy a ver al «matrimonio de los Bloques», que si se enteran de que les llamo así, igual se enfadan. Me dicen que ellos también intentan subir los ingresos y reducir los gastos. Que lo de subir los ingresos les cuesta Dios y ayuda, y que para meterse con los gastos, intentan eliminar o recortar algún Bloque.

- a. Suelen empezar por el Bloque X —diversiones y actividades—, porque, puestos a reducir, creen que es bueno empezar por ahí.
- b. Luego siguen por el Bloque V —gastos particulares—, en el apartado de ropa. Dicen que con un poco de gracia se puede estirar la ropa o comprar cosas más baratas, que den el pego.
- c. Después van a por el Bloque IX —regalos— y dicen lo mismo: que hay que echarle gracia y que no siempre lo más caro es lo que más gusta. Por eso nunca mandan un cheque como regalo de bodas, aunque los novios digan que es lo que les iría mejor. Porque el cheque es lo que es. Y un regalo majo es lo que aparenta. Que son cosas muy distintas.
- d. Los demás Bloques son, en principio, intocables, porque si hay que comer, hay que comer. Si hay que ir al médico, hay que ir al médico. Y ese matrimonio, que puedo asegurar que van justos, me dice que «si hay que dar donativos, hay que dar donativos». Esto me deja un poco asombrado y les pido que me lo aclaren.

LOS DONATIVOS

Tomo notas de lo que me dicen, y añado algunas cosas, y me sale lo siguiente: ya sabemos que no nos sobra nada. Que vamos más bien apurados. Que con mucha frecuencia no llegamos a fin de mes y, si llegamos, es a base de hacer más cabriolas y más acrobacias que los trapecistas de un circo. Ya lo sabemos. Pero resulta que vivimos en sociedad. Y que la sociedad tiene unas necesidades.

Algunas las tiene que resolver el Estado y para eso pagamos los impuestos. Es decir, para defendernos cuando nos ataquen los malos —extranjeros— está el Ministerio de Defensa. Para hablar de vez en cuando con Estados Unidos o para ir a la ONU y decir lo que pensamos, está el Ministerio de Asuntos Exteriores. Para poner orden por la calle y que podamos pasear tranquilos sin que nos ataquen los malos —nacionales y extranjeros— está el Ministerio del Interior. Todas esas cosas son responsabilidad del Estado. Nosotros pagamos por esas cosas a través de los impuestos.

PERO...

Pero hay cosas que el Estado no puede hacer. Ni debe hacer. Por aquello de que lo que pueda hacer una persona no lo haga una familia; lo que puede hacer una familia no lo haga el Ayuntamiento; lo que pueda hacer el Ayuntamiento no lo haga una Autonomía; y lo que pueda hacer una Autonomía no lo haga el Estado.

Es lo que se llama *el principio de subsidiariedad*, que en algunos sitios se lo saltan olímpicamente, y te dicen cuántos hijos has de tener, a qué colegio tienes que llevarlos, qué es lo que tienen que estudiar para pensar como piensa el Estado, te dicen que no te preocupes si te pones enfermo, que el Estado te cuidará. Y que también te rematará, sin dolor, claro, el día en que estés viejo y enfermo y el Estado considere que ya solo eres *una unidad de gasto* —o sea: un señor que cuesta dinero y no produce nada.

Y luego te enterrarán en una tumba sin muchas pretensiones. Y ya puedes dar gracias al Estado si ponen tu nombre, con un cartelico que diga: «Aquí yace el/la ciudadano/a XX, al que le nacimos el día YY y le eliminamos el día ZZ». Y digo que ya puedes dar gracias, porque también podían haber puesto una lápida con tu número. Y nada más.

Pues después de todo este rollo, resulta que hay que dar dinero a personas u organizaciones que hacen cosas buenas por la sociedad y que ahorran al Estado muchos millones de euros, sacrificándose por los demás. Y sostener a esas personas y a esas organizaciones es deber fundamentalmente nuestro, no del Estado. Y, por ello, en la lista de gastos mensuales de mis amigos, me parece fenomenal que esté la partida de «donativos». Y ese gasto tienen que saberlo los hijos. Y en ese gasto tienen que colaborar ellos. Y han de saber dónde va ese dinero. Y una cosa buena para que lo sepan es llevarles un día a la organización esa a la que damos dinero, para que durante un rato vean personas en situaciones malas que están atendidas allí. Y si pueden que, además, echen una mano y le sirvan la comida a un pobre señor impedido.

Alguna vez he hablado de *sinergia*, que es lo de matar dos pájaros de un tiro. Porque poniendo la partida «donativos» en nuestra cuenta de gastos mensual conseguimos los siguientes objetivos:

1. Ayudar a esa labor concreta.
2. Conseguir que los chavales se enteren de que en esta vida, no todo el monte es orégano, o sea, que no todos tienen iPhone ni un ordenador Toshiba Satellite L650D.
3. Hacer que se enteren también de que hay muchas personas que no tienen ni para comer.
4. Y que se enteren de que hay personas que entregan sus vidas para ayudar a esas.
5. Y que se enteren de que NOSOTROS somos los responsables de que esas cosas funcionen.
6. Y como no se trata de que se agobien, porque no pueden llegar a todo, que se rasquen el bolsillo y que den lo que puedan.

7. Al llegar aquí, con frecuencia se plantea una pregunta: ¿cuánto hay que dar?
8. La contestación es muy simple: se hacen los cálculos de lo que tienes, de tus ingresos, de tus necesidades, y, en función de todo ello, decides la cantidad. Entonces, la pones en un sobre y, antes de cerrarlo, te preguntas: «¿Me molesta dar esta cantidad? ¿Me *escuece* un poco?». Si te escuece, cierra el sobre. Si no te escuece, añade un euro, dos euros, tres euros, cuatro... hasta que digas: «Me empieza a escocer». Un euro más, y se cierra el sobre. —Lo de un euro, dos euros, tres euros... no deja de ser un ejemplo. Para algunos serán 1.000 euros, 2.000 euros, 3.000 euros... Y para otros, cinco céntimos de euro, 10 céntimos de euro, 20 céntimos de euro. Lo que he dicho sirve para TODOS.

La cuenta de «donativos» es la más importante de todas. En cuanto un chaval te dé el sobre —cerrado, por supuesto— y te diga: «Me escuece», ya no hace falta que le hables de austeridad, de generosidad y de solidaridad. Ya se lo sabe.

Y además, como cada mes tendrá que repetir, el día que se case y tenga hijos, sus hijos aprenderán. Y así estaremos contribuyendo a hacer eso que algunos llaman *una sociedad más justa* —¡lo que da de sí la cuenta de «donativos»!

¿QUÉ HAGO CON MIS AHORROS?

EL AHORRO

Dicen que ahora la gente está ahorrando. Me he enterado de que en las estadísticas lo que se paga por hipoteca se considera «ahorro», porque eso no deja de ser pagar a plazos el piso que te compraste. O en otras palabras: meter en una hucha cada mes la cantidad a la que te comprometiste. Lo que pasa es que la hucha la tiene el Banco, porque si la tuvieras tú, igual te ibas más veces a cenar con tu mujer al restaurante italiano. O a otro más caro.

Y además, si un mes no te iba bien poner dinero, la hucha no se quejaría. Y con la Caja de Ahorros de San Quirico lo que pasa es distinto: que si un mes no ingresas lo que tienes que ingresar en la fecha acordada, al día siguiente, a las ocho de la mañana, el director llama. Y es desagradable, no porque él sea un mal educado, que no lo es, sino por el retintín.

Pero, como hemos decidido que hay que gastar con la cabeza, es posible que, después de todo, nos quede algo. Poco, pero algo. Y ese poco lo vamos guardando y un día nos planteamos qué hacer con esos euros. Y salimos a la calle y vemos anuncios de Bancos y Cajas que ofrecen rentabilidades altas y que, además, ahora, venden pisos y te los financian. O sea, te vuelven a dar hipotecas.

Y en otro sitio leemos que lo mejor es comprar oro o que lo mejor es llevarse el dinero a Suiza en un maletín. Pero luego te enteras de que si te cogen el maletín en la frontera se lo quedan y, además, te multan, y si llega a Suiza no puedes estar seguro de que los suizos se callen y no lo cuenten, que ahora algunos se han vuelto muy cotillas — también hay maneras legales de llevar el dinero a Suiza, pero tienen menos emoción.

Y es curioso que con una cierta frecuencia la gente te pregunta dónde mete el dinero. Digo que es curioso porque, en un momento no muy bueno, hay gente, y no poca, que se plantea dónde invertir. Gente que en teoría no tiene cultura económica, pero que te hacen preguntas tales como: «¿Usted cree que subirá el Euribor?». ¡Para que luego digan que somos un país de ignorantes! La gente va aprendiendo cosas, entre ellas, una fundamental: relacionar lo que lee en los periódicos con lo que le puede pasar a él.

A mí me parece que esto es un avance serio en la madurez de las personas, que a fuerza de golpes, a fuerza de leer lo que tienen que leer, de no leer lo que no tienen que leer, de escuchar lo que tienen que escuchar y de no escuchar lo otro, se están haciendo una idea bastante exacta de lo que pasa.

Y mucho más importante, comienzan a plantearse la pregunta: «¿Qué hago yo para resolver esto? Yo, que no soy ni presidente del Gobierno, ni ministro de Economía, ni nada. Solo soy YO, que ya es bastante». O sea, que la gente se va haciendo mayor mentalmente y, como dicen algunos, «actitudinalmente», palabra con la que quieren decir que se están modificando las actitudes y que debería estar en el índice de palabras prohibidas, en el apartado «Palabras de una sofisticación acursilada increíble e inadmisible».

EL COLCHÓN

Mi mujer tiene una contestación clarísima a la pregunta de dónde meter el dinero. Responde rápidamente: «Debajo del colchón». Para acabar de rematar la faena, el otro día vi un anuncio en algún sitio que soy incapaz de recordar, ofreciendo colchones con caja de caudales incluida. No sé cómo era el artilugio, porque dormir encima de una caja de caudales debe ser muy incómodo, pero es lo que ofrecían. Pues yo creo que, para la gente normal, esos que no sabemos nada de economía, pero que poco a poco vamos teniendo olfato, hay algunas recetas para invertir:

1. Si te dicen que es para un fondo vehicular estructurado garantizado por obligaciones convertibles ligadas a la cotización de las acciones de un Banco islandés, hay que contestar a gritos que ¡¡no!!
2. Si te ofrecen participar en un Fondo de renta variable y para convencerte te dicen que la selección de los valores donde invertirá ese Fondo se hará siguiendo el método de Pratt y Litterman, y luego añaden que ese método fue diseñado por Pratt y Litterman, como no podía ser menos, y que lo diseñaron para actualizar el método de Markowitz, súbete a una silla, abre la ventana y grita a los de la Caja de Ahorros de San Quirico, que fueron los que me lo ofrecieron hace poco: ¡¡NO!!
3. Si te hablan de derivados, *put* y *call*, de hacer apuestas bajistas, repite el grito: ¡¡NO!!
4. Si te hablan de cualquier cosa que no entiendas a la primera, de nuevo ¡¡NO!!
5. Si te convencen de algo, vas a casa y no se lo sabes repetir de memoria a tu mujer o a tu marido, sin leer ningún papel; si luego le llamáis a la abuela y no se lo sabéis explicar sin leer ningún papel; si la abuela no se lo sabe explicar de memoria a un nieto de catorce años, NO, NO y NO invirtáis en eso, porque las posibilidades de pegaros un castañazo son tan grandes, que esos productos se deberían llamar CS, o sea, *castañazo seguro*.
6. Por tanto, la primera condición, *sine qua non*, es decir, obligatoria, es ENTENDER perfectamente dónde vamos a colocar las pocas perras que tenemos ahorradas.
7. Entender quiere decir que debo saber cuántos euros limpios, limpios, de los de gastar, me van a dar cada mes.

8. Porque lo otro no es para gastar. Es para presumir de que me dan un no sé cuántos de TAE, lo cual quiere decir que no me llega ni para un café —que, por cierto, no se paga con el TAE, sino con euros contantes y sonantes.
9. Es decir, si pones el dinero en una imposición a plazo fijo, que te digan exactamente lo que te puedes gastar con los amigotes, no cosas extrañas que luego te dicen que la culpa es tuya por no haber leído bien lo que ponía el documento de catorce páginas que te hicieron firmar.
10. Hace poco, un Juzgado Mercantil de Barcelona ha admitido a trámite una demanda presentada por alguien a quien le habían vendido un producto de esos. El juzgado ha dicho que la admite porque en el contrato existían «cláusulas oscuras de imposible interpretación» y que el contrato estaba redactado con un «vocabulario complejo», que vulneraba «las reglas de la hermenéutica contractual».
11. Me he alegrado de que al juzgado le pasara lo mismo que a mí. Lo de «imposible interpretación» me ha entusiasmado. Lo de «hermenéutica» no lo he entendido, pero luego me he enterado de que es el «arte de interpretar textos, especialmente textos sagrados». Se ve claramente que si para entender lo que compras tienes que recurrir a la interpretación de textos sagrados es que te quieren meter un gol por la escuadra.
12. Hace poco un banquero dijo que «las entidades financieras deben ser más cuidadosas con los procesos de venta de aquí en adelante». Me parece muy bien, aunque no se hubiera perdido nada si hubieran sido más cuidadosas «de aquí en atrás», que ya sé que está mal dicho, pero que creo que está claro.
13. Si no entiendes tampoco te dediques a jugar a la Bolsa, porque al final no darás una a derechas y te pondrás nervioso cuando baje el mismo día en que los analistas decían que tocaba subir.
14. Si te dicen que el oro es un valor refugio, entérate bien antes. A mí, lo de los lingotes de oro siempre me ha gustado. Lo que pasa es que me parecen poco prácticos. No me imagino ir a comprar *Expansión*, dar un lingote y preguntar si tienen cambio.
15. Si te dicen que inviertas en Bonos, Obligaciones del Estado o en Letras del Tesoro, fíate. Porque son maneras que tiene el Estado de pedirte que le prestes dinero y yo creo que son bastante claras. Y partimos de la base de que el Estado no hará crac, aunque algún caso se ha visto. Y Grecia debió de estar cerca. Pero yo me fiaría.
16. Hay que tener claro que le prestas dinero al Estado, no al Gobierno. Y que si el Gobierno cambia, el nuevo Gobierno sigue respetando las deudas del Estado.
17. Dicen que un ministro de Hacienda, al llegar a su despacho por primera vez, se encontró con una nota de su predecesor en el cargo, que decía: «No queda NADA en la caja. Abrazos».

18. En un caso así habría que preocuparse. De ahí se deduce que a todos nos conviene que los que llevan el tinglado, o sea, los que gobiernan, lo hagan con la cabeza — siempre volvemos a lo mismo— y dejen dinero suficiente para que los que les sucedan puedan atender los compromisos que ellos han asumido, en nombre del Estado.
19. En el caso de los Bonos y Obligaciones puedes elegir entre prestarle el dinero al Estado desde dos años a cinco, y en el caso de las Obligaciones, a más de cinco.
20. En cualquier caso, cobrarás los intereses que hayas convenido y te devolverán el dinero al acabar el plazo.
21. En los negocios, cuando le vendes algo a alguien, ese alguien te puede pagar con una letra y, si te fías de él le dices que de acuerdo. Entonces tú vas a la Caja de Ahorros de San Quirico y descuentas la letra. Descontar quiere decir que la Caja te adelanta ese dinero, pero te da un poco menos. Su beneficio está en esa diferencia.
22. Pues con las Letras del Tesoro pasa lo mismo. El que presenta la letra para el descuento es el Estado y tú eres la Caja de Ahorros de San Quirico. Tú te fías del Estado y le dices: «De acuerdo, te la descuento». Y le adelantas el dinero que necesita, pero un poco menos. La diferencia entre lo que necesita y lo que le adelantas es tu beneficio.
23. Me preguntan muchas veces si es mejor alquilar o comprar. Yo he hecho un estudio de mercado entre mis hijos y me ha salido 50-50. La mitad viven en pisos alquilados y la otra mitad, en pisos hipotecados. Comprado, comprado, ninguno.
24. El alquiler tiene la ventaja de que si te retrasas un poco en el pago es más fácil hablar con el casero que con el director de la Caja de Ahorros de San Quirico, que, en estas cuestiones, es un muro de hormigón armado y, además, antipático. Él, que es un hombre encantador en su vida privada.
25. El alquiler te da más movilidad. En la vida, pueden ocurrir muchas cosas:
 - a. Que en nuestra empresa nos digan que hemos de estar el lunes próximo trabajando en Argelia, donde pasaremos un período mínimo de cinco años. Pues habrá que ir, porque ya hemos dicho muchas veces que la globalización tiene sus problemas. Y con un poco de suerte conseguimos que en Argelia nos paguen más que en España y que allí podamos vivir en una casa más bonita y con cuatro personas a nuestro servicio. Pues a Argelia, sin tener que seguir pagando la hipoteca de nuestro piso de España.
 - b. Que las cosas nos vayan peor y que tengamos que bajar de nivel de vida, lo que no es ninguna tragedia. Y que nos vayamos a vivir a otro sitio y que ese sitio sea más barato. Hemos cambiado alquiler por alquiler, sin agobios hipotecarios. Y si ese sitio es la casa de nuestros padres, por un lado les hacemos compañía y por otro lado nos ahorramos el alquiler.

- c. Con el alquiler no dependes del Euribor. No estás esperando a que, por alguna razón que a ti te cae lejos —eso te creías—, el Euribor suba y te golpee en la hipoteca.
 - d. Con el alquiler dependes del IPC en la revisión anual. IPC para arriba, alquiler para arriba. IPC para abajo, alquiler para abajo.
 - e. Y más cosas que no se me ocurren ahora, pero en las que la libertad de no andar con cuotas mensuales te deja más tranquilo. Me parece que, alquilando, dominas más la situación.
26. También me preguntan si este es un momento oportuno para comprar un piso. En este tema —y en otros muchos— no tengo las ideas claras, pero pienso que, al final, el ladrillo es el ladrillo, y que si compras un piso, no con ánimo de especular, sino con ánimo de vivir, pues eso, que tienes un piso. ¿Bajarán más los pisos? Yo creo que sí. Pero mi abuelo decía: «La última peseta, que la ganen ellos». Porque si no siempre estamos esperando, esperando y un día, no se sabe por qué, suben los pisos y el dinero no te llega.
27. Con todo lo que he dicho, a la pregunta ¿alquilar o comprar?, tengo que contestar que no lo sé. Que es cuestión de que te reúnas con tu mujer o con tu marido, con tu novio o con tu novia, con una hoja en blanco, para apuntar las ventajas y los inconvenientes, pensar y decidirse.
28. Si lo que he escrito aquí sirve para ayudar a discurrir a alguien, mi oscuridad de ideas no habrá sido absolutamente inútil.
29. Para complicar las cosas es posible que alguien tenga dinero negro. Sí, negro. No os escandalicéis porque esto pasa en las mejores familias y a todos los niveles. Desde el señor que tiene unos cuantos millones de euros —que los hay— hasta el dueño de un bar que, como no da recibo cuando le pagan un café, al final de mes le quedan unos eurillos negros como Judas y a final de año, unos eurillos un poco más gordos, pero del mismo color que los anteriores.
30. En un programa de televisión me pusieron un vídeo de una cola de quinientos parados delante del INEM. La presentadora me preguntó qué me parecía aquello. Le contesté que me parecía muy mal y que me daba mucha pena. Pero que, si entre aquellas quinientas personas hubiera una a la que se le ocurriera montar un *negociete* y contratase a dos, tendríamos tres parados menos. Dije que el *negociete*, negro, por supuesto. Ya lo haremos blanco cuando podamos. Pero que ahora me parece más importante que la gente trabaje, que cobre como sea y que «el capitalista», ese que tuvo la idea del negocio, se jugó los pocos chavos que tenía y dio empleo a dos, ahorre unos cuantos euros y un día, pueda comprar una máquina y fabricar eso que han empezado a mano. Y ese día, a hacerlo todo legal. —Ya sé que esto puede no sonar bien a alguien. Incluso a alguna persona le puede parecer una inmoralidad. Pero lo escribo porque lo pienso así y porque me gustaría que se repitiera el hecho muchas veces, que igual empezábamos a salir del atasco.

31. Esto de la negrura del dinero es lo que se llama *economía sumergida*. Algún ministro de un país de la Unión Europea dijo hace poco que, en ese país, en 2010, había un 25 por 100, más o menos. Supongo que es el 25 por 100 del Producto Interior Bruto, PIB, o sea, de la producción total de bienes y servicios. Lo que hacemos entre todos.
32. Si ese ministro europeo se estuviera refiriendo a España, estaría hablando de 250.000 millones de euros, que son el 25 por 100 del PIB español —un billón, o sea, un millón de millones de euros—. Me parece mucho. Igual el ministro se refería a otra cosa.
33. Pero, fuera lo que fuese, debía ser verdad, porque al día siguiente, no sé cuántos ministros, colegas suyos, le pusieron verde.
34. ¿Me gusta? No. Pero cuando en un país hay muchas personas teóricamente sin empleo, no quiero que Hacienda persiga a las que se juegan los cuatro cuartos que tienen, salen adelante a fuerza de puños y hasta dan de comer a unos cuantos. Además, contribuyen a la paz social, lo que siempre es de agradecer.

DESAYUNO RESUMEN

Hasta aquí hemos llegado en tres desayunos, intensos, porque mi amigo y yo hemos pensado mucho este año. Casi no nos hemos visto. Hemos hablado por teléfono unas cuantas veces. Pero hemos discurrido.

Sigo pensando que la capacidad de discurrir del ser humano es algo muy importante. Y que enfrentarse a una hoja de papel o a una servilleta en blanco, preguntándonos «y a mí, ¿qué se me ocurre?», es una de las experiencias más enriquecedoras. Y otra, más enriquecedora todavía, se produce cuando después de dos horas no se te ha ocurrido nada y te repites la pregunta: «Y a mí, ¿qué se me ocurre?». Y a por otras dos horas. Y esto, acompañado de un café y un Gelocatil, porque muchas veces, al discurrir te duele la cabeza, pero se flexibilizan las neuronas —no sé si es así, pero suena muy bien— y, de repente, se te ocurre algo. Y, algunas veces, ese algo no es una tontería. —Normalmente, cuando se te ocurre algo después de todo ese proceso de comenzar y recomenzar que he explicado, la gente dice: «Es que usted siempre está inspirado. No sabemos cómo se le ocurren esas cosas».

Mi amigo yo agarramos dos manteles y hacemos el resumen de lo que se nos ha ocurrido hasta aquí. Nos parece que, si las apuntamos, las cosas salen más fáciles. Y escribimos lo siguiente:

1. Hay que llevar las cuentas al día.
2. Hay que dominarlas. Es decir, en mis cuentas mando yo, no la Caja de Ahorros de San Quirico.

3. Para ello, tengo que gastar con la cabeza, o sea, no estirar el brazo más que la manga. Y si lo estiro un poco más, que sea conscientemente —«voy a estirar el brazo»— y que sea un poco más, pero poco.
4. Que gastar con la cabeza exige llevar un plan de tesorería, que no es más que eso de *dinero que tengo más dinero que va a entrar menos dinero que va a salir y lo que resulte es lo que hay*. Y no hay más.
5. Que así viviremos bien —a nuestro nivel— y que si ese plan de tesorería lo hacemos a tres meses, porque más o menos podemos prever lo que va a ocurrir en esos tres meses, sabremos hoy que dentro de dos meses nos faltarán 275 euros y siempre es mejor empezar a buscarlos ahora, que tenemos dos meses por delante, que salir corriendo la víspera, angustiados, dispuestos a dar un sablazo al primero que tenga la desgracia de cruzarse en nuestro camino. —Volvemos a hablar de dominar la situación y de intentar que la situación no nos domine a nosotros.
6. He repetido muchas veces la frase «a nuestro nivel», porque me parece fundamental que definamos cuál es nuestro nivel. Porque, a veces, te encuentras casos de gente que define su nivel, diciendo que quiere que sea como el nivel de su vecino, sin darse cuenta de que el vecino es el presidente de la Caja de Ahorros de San Quirico y que él solo es un humilde impositor, que tiene la nómina domiciliada en esa Caja.
7. Y como el humilde impositor quiere vivir como el presidente, pues se endeuda, se compra un coche como el del presidente, pero con un tubo de escape más —esto no es un invento mío. Lo vi en una empresa—, quiere ir a veranear donde veranea el presidente y, de repente, se da cuenta —le dan cuenta, en realidad— de que en el súper de San Quirico debe el equivalente a tres meses de sueldo, que la póliza de crédito se la tragó en una mañana y no se la renuevan, y que la hipoteca la tiene retrasada desde hace no sé cuánto tiempo. Y entonces, en vez de reconocer que ha discurrido con los pies en lugar de con la cabeza, como está mandado, ataca despiadadamente a la Caja y dice que el presidente se quiere quedar con un piso que él tiene en Igualada.
8. Mi amigo está totalmente de acuerdo con esto que, en realidad, es el resumen de los dos manteles, el suyo y el mío. Pero él dice que falta algo fundamental. Y pone esa cara de superioridad que me molesta tanto, porque me hace sentir inferior. — Cuando yo estudiaba Ingeniería, mi amigo Esteban tenía una cabeza privilegiada. Gracias a Dios la sigue teniendo. Miguel Ángel era otra cabeza potente. Le llamábamos *El Chato*, porque tenía una nariz bastante grande. Cuando *El Chato* quería pinchar a Esteban, le decía: «Esteban, tú no tienes complejo de inferioridad. Tú eres inferior». Esteban agarraba un calentón, pero como veía que todos nos partíamos de risa, acababa riéndose él también. Hace poco se lo recordé. La que se rió fue su mujer. Él puso cara de que no se acordaba, pero estoy seguro de que sí.

9. Bueno, pues mi amigo de San Quirico dice que es fundamental que en todo este juego de las cuentas, en el que a veces, muchas veces, se pasa mal, el marido y la mujer estén de acuerdo. Siempre he dicho que el matrimonio no es una institución por la que dos solteros se acuestan juntos legalmente. Es mucho más. Cuando una mujer y un hombre se casan, se acaba bastante el «yo» y empieza el «nosotros». —Digo que se acaba bastante el «yo» porque siempre hay una parte de la intimidad que es de uno. Por ejemplo, las relaciones con Dios, en las que uno puede ayudar al otro o, por lo menos, no molestar.
10. Concretando más: si no llegamos a fin de mes, cosa que sucede con una frecuencia tan extraordinaria que deja de ser extraordinaria, no es por culpa de que tú no trabajas, de que tú tampoco, de que tú te vas de juerga con tus amigas, o de que yo soy un vago que no hago más que ver la televisión, tumbado en un sofá, comiendo pipas y tirando las cáscaras al suelo del salón, que estaba recién fregado.
11. Es fundamental que el marido y la mujer se den cuenta de que juegan en el mismo equipo, que es «nuestro» equipo. A veces, cuando algún hijo se porta mal, la mujer o el marido dicen eso de: «Mira lo que está haciendo *tu* hijo». Mientras solo sea una manera de hablar y se diga en broma, bien. Pero no es así. Es «nuestro» hijo, que está haciendo el tontaina.
12. Pues eso mismo pasa con las cuentas, con «nuestras» cuentas. El resumen es que:
 - a. El dinero lo traemos entre los dos.
 - b. El dinero lo gastamos entre los dos.
 - c. En el modo de gastarlo, estamos de acuerdo, o sea:
 - i. Queremos gastar con la cabeza.
 - ii. Queremos que los hijos se den cuenta de que intentamos gastar con la cabeza.
 - d. Y ya está.

Cuando escribo eso de que «el dinero lo gastamos entre los dos», me acuerdo de un empleado de sastrería La Confianza, en Zaragoza, mi primer trabajo profesional. Hablo de hace cincuenta años. En lo que cobraban los empleados, había una parte fija —el sueldo— y otra variable —las comisiones por lo que habían vendido—. Este señor siempre me pedía que no juntara el dinero, sino que se lo diese por separado, porque él le daba a su mujer el sueldo y se quedaba con las comisiones «para sus cosas». Con eso conseguía que su mujer estuviese siempre enfadada con él porque ganaba poco, y con sastrería La Confianza «porque esos tíos, con lo que vendes, te podían dar algo».

5

¿Y SI MONTASE UNA EMPRESA?

NO SÉ SI LO VOLVERÍA A HACER

Mi amigo ha pensado mucho en la situación actual. Recuerda cuando él montó su empresa, hace años y comenta: «No sé si lo volvería a hacer». Me pregunta: «¿Tú crees que ahora es un buen momento para lanzar una empresa?».

Es una pregunta que me han hecho muchas veces, lo que me anima, porque pienso que si me la hacen es porque aún hay suficientes locos como para emprender, o sea, como para tener una idea y llevarla a la práctica. —Cuando empecé a trabajar en el Área de Política de Empresa del IESE, a uno de los profesores se le ocurrió decir que el hombre de vértice (la persona que se lleva las felicitaciones y las bofetadas) es el responsable de:

1. Convertir lo inimaginable en imaginable.
2. Lo imaginable en posible.
3. Lo posible en realizable.
4. Lo realizable en cosa realizada.

En aquel momento me gustó la definición. Luego, la he visto plasmada en muchos amigos míos, a los que se les ocurrieron cosas que en aquel momento eran inimaginables y las convirtieron en algo realizado. Y gracias a eso crearon muchos puestos de trabajo. Y gracias a eso muchas familias vivieron de aquello. Y gracias a eso el Estado cobró bastantes impuestos. Y gracias a eso los impuestos se convirtieron en carreteras y en el AVE. Y gracias a eso presumimos de infraestructuras. Y vinieron más empresas, porque las infraestructuras son básicas para que vengan empresas. Y así. Todo, porque una persona, que igual no había ido a Harvard y que no había pasado de Yecla, tuvo una idea, se mató de trabajar y la realizó.

Gracias a Dios, hoy sigue pasando lo mismo. Con frecuencia, los negocios son distintos. Hay muchas cosas *on-line* que hace años no existían. Pero hoy existen, y mucha gente está dispuesta a buscar dinero para llevar esas ideas —«lo inimaginable»— a la práctica —«la cosa realizada».

Muchas veces, cuando a alguien se le ocurre algo, oigo decir: «Pero para eso hace falta mucho dinero». En esas ocasiones, me apetece preguntar: «¿Cuánto?». Porque si consigo traducir el *mucho* al *cuánto*, igual me resulta más fácil conseguirlo.

CUÁNTO DINERO HACE FALTA PARA EMPEZAR UN NEGOCIO

Para lanzar una empresa hay que tener en primer lugar algo que ofrecer a la gente. Ese algo puede ser un producto o un servicio. Un producto puede ser, por ejemplo, un paraguas plegable que cuando llueve cambia de color a medida que van cayendo más gotas. Un servicio puede ser el de recogida de los niños por los colegios para evitar que el padre y la madre enloquezcan con los distintos horarios de esos mozalbetes. Esto es lo primero: saber qué quiero vender.

Mi amigo Xavier, buen consultor, me habla con frecuencia de que el día en que nos conocimos me empezó a explicar muchas cosas. Yo ponía cara de que le seguía, pero no lo hacía del todo. Entonces se me ocurrió preguntarle: «Pero tú, ¿qué vendes?». Recuerdo —y él me lo ha mencionado muchas veces— que se quedó cortado, porque, aunque parezca mentira, no se lo había planteado. No lo había hecho, pero como tenía las ideas claras, fue capaz de contestarme a la pregunta. Muchos años después me contó que fue a visitar a un posible cliente y que lo primero que esta persona le preguntó fue: «Usted, ¿qué vende?».

Bueno, pues esto, que parece una tontería, es importante: saber qué pretendo vender. Una vez que esto está más o menos claro hay que pensar a quién se lo quiero vender. El paraguas de colorines será para gente muy especial que pasea por las tardes por Madison Avenue, y lo de ir a buscar niños al colegio puede ser para gente muy normal, de todo tipo de clases sociales.

Lógicamente, en el caso del paraguas cuanto más caro, mejor, y, en el caso de los colegios, cuanto más asequible, mejor. Con lo cual, habré definido el público al que quiero vender y el nivel de precios en el que me voy a mover —a lo del público le llaman *target*, pero no os preocupéis.

Luego viene saber cómo fabrico ese producto y cómo *fabrico* ese servicio. En lo del producto podré decidir entre montar una fábrica en un polígono industrial que hay cerca de San Quirico, que tendría la ventaja de que me cae al lado de casa, o bien darme una vuelta por unos cuantos países de esos que fabrican muy bien y muy barato. Porque igual encuentro en Myanmar, la antigua Burma, que cuando yo era chaval se llamaba Birmania, a un señor al que se le da muy bien fabricar paraguas como los que yo quiero. Y además, resulta que ese señor tiene la ISO 9001. Y además, te sirve en quince días. Entonces tengo que decidir si me quedo en San Quirico o me voy a Rangún, la antigua capital de Myanmar, porque a cuarenta kilómetros de allí vive ese señor de los paraguas.

Ahora llega lo del dinero, que es muy importante. A mí me ha ido muy bien hacer una cosa que se me ocurrió llamar PLAN DE TESORERÍA A CLIENTE CERO y que supongo que, como casi todo lo que se me ocurre a mí, estaba inventado hace muchos años. Consiste en ver en qué *huerto* nos metemos si durante un año no entra ni un solo cliente por la puerta, real o imaginaria, de nuestro negocio.

Porque todos sabemos que dinero puede ser que no entre, pero que sale, seguro. El plan de tesorería a cliente cero es el mismo que recomiendo a las familias, pero sin ingresos. O sea:

Dinero que tengo para empezar el negocio	400 euros
Más: ingresos en el primer mes	0 euros
Menos: salidas en el primer mes	-100 euros
Lo que me queda a final del primer mes	300 euros
Más: ingresos en el segundo mes	0 euros
Menos: salidas en el segundo mes	-156 euros
Lo que me queda al final del segundo mes	144 euros
Más: ingresos en el tercer mes	0 euros
Menos: salidas en el tercer mes	-206 euros
Lo que me queda al final del tercer mes	-62 euros

Y así sucesivamente hasta llegar al mes doce. Imaginaos que al acabar el mes doce lo que me queda es menos 2.400 euros. Eso quiere decir que si no entra *ni un euro* en la caja en el primer año, porque el producto es muy nuevo o porque el de Myanmar lo fabrica muy mal y de colorines en el paraguas, nada, o porque aquel servicio tan maravilloso no le interesa a nadie, o por lo que sea, el 31 de diciembre han desaparecido los 400 euros con los que empecé el negocio y, además, debo 2.400.

Este es el momento de reunirse el matrimonio y decirse: «¿Y si lo dejamos?».

He dicho que este es el momento, pero ese momento se puede adelantar, porque si al cabo de seis meses me doy cuenta de que en la caja están saliendo telarañas, porque no entra nada, igual mi mujer y yo adelantamos la reunión prevista para final de año y nos hacemos la pregunta: «¿Y si lo dejamos?».

También puede ocurrir que sí, que hayamos vendido algo, pero que lo cobraremos el año que viene. Pues prolongamos el plan de tesorería un poco hasta que entre ese dinero y otro dinero procedente de un pedido que está a punto de salir.

En confianza, no hagáis mucho caso de los pedidos que están a punto de salir. No salen casi nunca. Por el contrario, aparecen pedidos insospechados, que nadie los esperaba. Esto es lo que, utilizando lenguaje futbolístico, llamaríamos «la grandeza de los negocios», y si queréis, en una mezcla de inglés y francés, la *business' grandeur*, que en castellano quiere decir que no duermes pensando cuándo entran las perras en la caja, que buena falta hacen.

En el caso que he puesto como ejemplo, he partido de 400 euros, compuestos por 50 que tenía yo ahorrados por si un día los necesitaba y 350 que me han dado dos amigos, buenas personas, que se creen todo lo que les cuento, y un tío mío por parte de madre, al que le pasa lo mismo.

Ahora tengo que hablar con mi tío y mis amigos para saber si quieren ser *capitalistas* —si juegan, como yo, a ganar o a perder— o si quieren ser *prestamistas*, o sea, si lo que quieren es dejarme el dinero durante un tiempo determinado —seis años, por ejemplo— y con unas condiciones determinadas —interés del 4 por 100, por ejemplo.

Esto es importante porque se ha de contabilizar de forma distinta y porque tiene consecuencias distintas: si eres capitalista y no hay beneficios, no cobras dividendos y tan contento. Mejor dicho, tan triste.

Si eres prestamista, haya beneficios o no, el negocio te tiene que devolver el dinero en los plazos convenidos y con los intereses acordados. Si al llegar esas fechas de devolución del préstamo y de pago de intereses yo no tengo el dinero preparado, me tengo que *refinanciar*, palabra que le suena muy bien a mi amigo de San Quirico, pero que dice que le ha hecho sufrir mucho, porque quiere decir que un crédito se paga con otro crédito. Le digo que eso pasa en las mejores familias y en los mejores países, que andan endeudados hasta las cejas y arreglan un roto con un descosido.

Suponiendo que mi tío y mis amigos quieran ser únicamente prestamistas, me quedo solo como capitalista. O sea, tengo derecho a dividendos, si hay beneficios y si decido repartir dividendos —recordad que, cuando hay beneficios, una parte me la puedo llevar yo a casa como dividendos, y otra se queda en la empresa como reservas—. Lo de los prestamistas y el capitalista se contabiliza así:

ACTIVO (lo que hay)	PASIVO (de dónde viene)
En la caja 400 euros	Créditos
	De mi tío 150 euros
	De mis amigos 200 euros
	Lo que he puesto yo 50 euros
TOTAL	400 euros

En el plan de tesorería hay que poner lo que hay que pagar para amortizar los créditos de mi tío y de mis amigos, en el mes correspondiente. Y los intereses, que también hay que pagarlos. No hay que poner, por ahora, mis dividendos, porque si no entra ni un chavo, no habrá dividendos. Cuando entre, ya hablaremos.

En resumen: si monto un negocio y en el primer año no entra nada, pero nada, me he metido en un agujero de 2.400 euros más los 50 que puse que se han perdido más los 350 euros que me han prestado, que se han perdido. Esta cantidad se la debo:

- 150 más intereses a mi tío
- 200 más intereses a mis amigos
- 2.400 más intereses a la Caja de Ahorros de San Quirico, a la que le he conseguido convencer —iba a poner *engañar*— para que me los prestase, diciéndole que me voy a forrar.

Eso es lo que he de tener en cuenta: que necesito 2.800 euros para el primer año. Que estoy dispuesto a perder lo que tengo —50— y endeudarme en 2.750. Todo esto con las salvedades que he hecho antes —que cierre a mitad de año porque vea que el negocio no anda; que decida continuar porque está a punto de andar, etc.

EL ENAMORAMIENTO DEL PRODUCTO

Pero siempre, siempre, hay que «discurrir con la cabeza». Un amigo mío dice que no hay cosa peor que *enamorarse del producto*. Es decir, puedo pensar que lo del paraguas multicolor es la bomba. Pero si soy el único que lo piensa en todo el mundo, y no consigo vender ni uno, existe el peligro de que eche la culpa a las otras 6.999.999.999 personas que forman conmigo la población mundial, de que diga que soy tan listo que los demás no me comprenden, etc. Puedo hacer y decir muchas cosas, pero, al final, ninguno de esos 6.999.999.999 me ayudará y los que me han ayudado —mi tío y mis amigos— querrán cobrar. Y el plan de tesorería a cliente cero habrá sido eso: a cliente cero.

6

¿Y SI VENDIERA MI EMPRESA?

VOY A SALIR A BOLSA

Pero puede ocurrir lo bueno: que el negocio vaya como un tiro. Vendemos paraguas a todo taco. El de Myanmar ha tenido que ampliar la fábrica y contratar a doscientos myanmareños. He devuelto los créditos. Duermo bien. El director de la Caja de Ahorros de San Quirico viene a verme todos los lunes para preguntarme si necesito algo. Le pido que me rebaje las comisiones y me las baja. Le pido que me las elimine y me las elimina. Me ofrece un producto estructurado, etc., y le digo que no, y que no vuelva con zarandajas como esas, que me llevo el dinero a otra Caja. Se va avergonzado y se calla para siempre.

Pero necesito más dinero. Y alguien me dice que por qué no salgo a Bolsa. Se lo consulto a mi amigo de San Quirico, que no tiene ni idea de qué es salir a Bolsa. Yo tampoco lo tengo muy claro, pero una vez más, desayunando, vamos escribiendo cosas.

Salir a Bolsa quiere decir vender un trozo de tu empresa, o toda tu empresa y adiós muy buenas, que me voy a las Bermudas y que del negocio se preocupe otro, que yo ya me he preocupado bastante. Si la empresa se vende a una persona o a una sociedad se dice que se ha vendido. Si se vende a muchas personas a la vez, se dice que ha salido a Bolsa.

En el primer ejemplo yo negocio con el vendedor. En el segundo ofrezco el trozo de mi empresa a la gente. Esto último es salir a Bolsa. En cualquier caso, voy y contrato a unos señores de esos que saben valorar las empresas, y les digo: «¿A cuánto puedo vender el 49 por 100?». —Una cosa que tendré clara es que si lo vendo por el 49 por 100 de lo que puse más un euro, habré ganado un euro. Y si lo vendo por más, habré ganado más y lo de las Bermudas puede estar más cerca—. Y uno de estos señores dice que:

1. Mi empresa está ganando mucho dinero.
2. Que, lógicamente, seguirá ganando dinero.
3. (Entre paréntesis, esto puede no ser así. Porque puede ocurrir que el único que entiende de paraguas multicolores en el mundo sea yo y el único capaz de tratar con el de Myanmar sea yo, porque el de Myanmar es un tipo muy especial, muy gruñón, de muy mal genio, que solo tiene un amigo en el mundo: yo. Y eso, porque le hablo en castellano, que le suena mejor que el inglés).

4. (Sigue el paréntesis: esto quiere decir que yo soy importante para el señor que me quiera comprar el 49 por 100 del negocio. Pues si soy importante, lo va a pagar).
5. No se puede comparar mi empresa con otras similares, porque no hay semejantes en el mundo —si hubiera similares y se hubiera vendido alguna, sabría en qué orden de cifras me podía mover—. Lo de los paraguas fue una locura, pero gracias a esa locura he creado muchos puestos de trabajo en San Quirico, donde están las oficinas centrales —los *headquarters*, dice mi amigo— y otros muchos puestos de trabajo en Myanmar, que cuidado que está lejos.
6. Como no se puede comparar, no se puede decir: «Pues a Fulanito le pagaron con un PER diez».
7. Al oír esto, mi amigo de San Quirico pone cara de asombro y grita: «¡¡¿¿Qué has dicho??!!».
8. Entonces voy y le cuento lo del PER, que no es eso de las subvenciones que se dan en algunos sitios, con cargo a los Presupuestos Generales del Estado —hay que recordar que lo que va a cargo de esos Presupuestos lo pagamos entre todos, aunque solo se beneficien los que las cobran y el partido que gobierna, porque le votan.
9. Yo estaba en el consejo de una empresa. Las reuniones se hacían en catalán. Yo hablaba en castellano, pero nos entendíamos perfectamente. Nos entendíamos hasta que empezaron a hablar de una oferta de compra de la empresa que les había llegado. En aquel momento el presidente, que era propietario al 100 por 100 de la empresa —o sea, como yo con lo de los paraguas— dijo que él no estaba dispuesto a vender más que por un *perdeu*.
10. Ahí me enganché. Lo de *perdeu* me sonaba a «¡por Dios!». Y no le veía el significado por ninguna parte.
11. Hasta que, a base de repetir lo del *perdeu*, me di cuenta de que hablaba de un PER 10.
12. Lo del PER está formado por las iniciales de Price Earning Ratio, o sea, la cantidad por la que quieres multiplicar los beneficios. El famoso *perdeu* consistía en multiplicar los beneficios de 600 millones de pesetas anuales por diez años, o sea, 6.000 millones.
13. En otras palabras: el presidente-propietario quería que alguien estuviera dispuesto a poner una cantidad de dinero (6.000 millones) que ese alguien podría recuperar en diez años si el negocio seguía yendo como hasta ahora —o sea, con unos beneficios anuales de 600 millones.
14. Al final, después de muchos cálculos, muchas negociaciones, muchos másteres con sus PC haciendo cuentas y proyecciones de futuro, el presidente cogió del brazo al comprador y le dijo: «¿Tomamos un café?». Y se fueron. Y los másteres se quedaron con sus cálculos, las proyecciones se mustiaron y al cabo de diez minutos el presidente y el comprador volvieron sonrientes y dijeron: «Seis mil millones».

15. Porque cuando se compra o se vende una empresa o un trozo de la empresa, el que la vende tiene que tener en la cabeza dos cifras: lo que puso en la empresa y lo que quiere cobrar. Y luego, que los másteres hagan cálculos, que los consejeros discutan sobre la calidad de la oferta y que se entretengan, que para eso se les paga.
16. Una vez entretenidos, se les dice que rehagan los cálculos para que salgan 6.000 millones. Y salen.

Hasta aquí, mi amigo y yo hemos hecho la lista de las cosas que hay que hacer cuando quieres vender la empresa —o un trozo— a un señor. Como ya hemos dicho, salir a Bolsa es vendérsela a muchos señores, a miles, y si sales a Bolsa, no te vas a poner a negociar con cada uno de los miles. Imaginaos el gasto de másteres, de PC, de consejeros, y de cafés del propietario con cada uno de los compradores.

El proceso es el mismo, pero en público. Eso se llama OPV, Oferta Pública de Venta de Acciones —se debería haber llamado OPVA, pero por la razón que sea le quitaron la A.

Se calcula a cuánto se puede intentar vender, se hace un poco de publicidad —anuncios que dicen lo bien que va esa empresa, los beneficios que da y lo buena que es esta inversión que te ofrecen— y, normalmente, te dicen que las acciones se pueden vender entre XX y ZZ euros. A eso le llaman *horquilla*. Tú traduces el 49 por 100 del XX y el 49 por 100 del ZZ a euros y, si te gusta, dices: «OK», que para eso eres una compañía multinacional, con actividad en San Quirico y en Myanmar.

Si no te gusta dices que «por las condiciones del mercado retrasas la salida a Bolsa» y ya está.

Imaginemos que sí, que sales a Bolsa. Te lo pasas bien el primer día, porque tocas una campanica que hay allí y la gente te aplaude. Ahora la cosa ha perdido un poco de gracia porque la campanica es electrónica. Se pone la mano delante de la pantalla, la campanica suena, y todos felices. Todos felices si ese trozo de compañía que se pone a la venta, concretado en acciones —o sea, los papelitos que representan que tienes un trocito de la empresa—, si ese trozo, digo, se vende bien. Es decir, si la gente se pone en cola entusiasmada y compra todas las acciones puestas en venta al precio que se las hemos ofrecido. Y si hay gente que se queda en cola y no le llegan las acciones, mejor.

Mi abuelo solía decir que no hay que tomar más riesgos de los necesarios. Por eso se suele *asegurar la emisión*. Vamos, que hay que convencer a un Banco para que se quede las acciones que la gente no compre. Luego, ya intentará colocarlas como pueda. Y ya está. Aquí, el que ha hecho negocio es el vendedor. Y los Bancos, porque alguna comisión habrán cobrado. Pero el vendedor es el importante. Porque puso 50 euros hace unos años y por ese precio tenía el 100 por 100 de las acciones y ahora ha vendido el 49 por 100 por 250.000. O sea, ha vendido por 250.000 euros unas acciones cuyo valor nominal era el 49 por 100 de 50, o sea, 24,5 euros. Es decir, ha ganado en la operación $250.000 \text{ menos } 24,5 = 249.975,5$ euros, lo que representa un mucho por ciento.

Pueden ocurrir varias cosas.

1. Que si el propietario se ha quedado con el 51 por 100 se crea que todo es como antes. Y no es como antes. Porque tiene 3.000 personas —se llaman *accionistas*—, que quieren que la empresa vaya bien y que, sobre todo, quieren dividendos, porque para eso han comprado las acciones. Y además quieren que suban las acciones, porque así, si las venden, ganan dinero.
2. Y además, el ex propietario de todo, que ahora solo es propietario del 51 por 100, tiene que informar a la Comisión Nacional del Mercado de Valores cuando se producen «hechos relevantes». Es decir, que si, por ejemplo, decide vender un 7 por 100 de lo que le ha quedado a un amigo suyo, tiene que decirlo. Y entonces puede ocurrir que la gente se preocupe y diga: «Este tío se quiere largar. Ha dado un *pelotazo* y se va. Esto huele a chamusquina». Y se ponen a vender las acciones como locos. Y las acciones bajan, porque la gente se las quita de encima al precio que sea. El ex propietario del 100 por 100 ya hizo su negocio. Lo que pasa es que lo que le queda vale menos. Vale menos hoy. Pero él puede esperar, y si espera, igual las acciones suben, y tema resuelto.
3. Para molestar un poco a mi amigo, le hablo del *síndrome del next quarter*, lo cual le deja absolutamente hundido. Esto, en castellano, quiere decir que, como las Bolsas, o sea, los accionistas, exigen que las acciones vayan bien, los directivos tienen tentaciones de hacer alguna maravilla contable para que los resultados del próximo trimestre —eso es lo que quiere decir lo del *next quarter*— sean brillantes. Porque así la gente se cree que la compañía va muy bien y compra acciones y las acciones suben y, si él tiene una parte de su remuneración ligada a lo que valgan las acciones, las tentaciones de hacer alguna trampilla son fuertes. Y aquí, mi amigo me corta, porque lo ha entendido perfectamente y me dice: «Y volvemos a tu famosa crisis de decencia».
4. Otra cosa que puede ocurrir es que yo saque a Bolsa el 100 por 100. En este caso, el viaje a las Bermudas casi está asegurado.
5. Pero —siempre hay un pero— puede ocurrir que los compradores exijan que el ex propietario se quede de director general porque lo hace muy bien. Y él se lo cree. Y sigue. En muy buenas condiciones —sueldo, incentivos, etc.—. Pero se cree que todo es como antes: que puede hacer y deshacer como cuando era el dueño de verdad. Y no lo es. Porque los dueños de verdad le han puesto un consejo encima al que tiene que dar cuentas. ¡Él, que no daba cuentas ni a su mujer! Y, con frecuencia, se producen *desencuentros* entre el consejo y él, o sea, que no se entienden.
6. Y, al cabo de un tiempo, el consejo va y le despide. Y le dan una indemnización bonita. Y se va a las Bermudas, pero se va triste, lo que es el colmo de la desgracia. Porque yo comprendo que llores si te van las cosas mal en San Quirico, pero que te

vayan bien, mejor dicho, muy bien, que te vayas con tu mujer a las Bermudas y que estés triste porque te han echado de «tu empresa» —que ya no era tuya— es el colmo.

Al acabar, mi amigo de San Quirico está preocupado por un lado y sonriente por otro. Porque se ha aclarado las ideas y ha sacado varias conclusiones:

1. Que no saldrá nunca a Bolsa.
2. Que, si se presenta la ocasión, le venderá toda la empresa a alguien, porque él, con socios, seguro que trabaja mal. Me dice: «Es que yo soy muy mandón, ¿sabes?, y no sé trabajar si no mando».
3. Que por supuesto si vende toda la empresa y le dicen que se quede, dirá que no puede, porque tiene muchos compromisos.
4. Que, aunque se forre, no se irá a las Bermudas, porque le parece una *horterez* — palabra que debe venir de «hortera», pero que mi diccionario no la recoge—. Dice que una cosa es ser rico y otra, nuevo rico. Y que él, si vendiera bien la empresa, sería un rico nuevo, pero no un nuevo rico. Porque conoce unos cuantos por estos pueblos cercanos que fueron nuevos ricos y así les ha ido.
5. Y que si vende la empresa nunca leerá en los periódicos cómo va, porque si va bien le dará nostalgia y si va mal le dará pena.

**NOS PONEMOS A FILOSOFAR SOBRE
LA EMPRESA**

NECESITO UN DESCANSO

Mi amigo me llama una tarde. No me apetece desayunar en unos cuantos días, porque llevamos una temporada de desayuno continuo y, además, de desayunos largos, y quiero descansar. Me apetece ir solo a otro bar, donde también me atienden muy bien, pedir un café y leer los periódicos, en silencio y sin tener que estar fabricando teorías continuamente, que uno se cansa, sobre todo si no acaba de estar seguro de que las teorías sean ciertas.

Lo que pasa es que uno ve tanta teoría por ahí, contradictorias casi todas, pero dichas con una gran seriedad y profundidad —aparente— que uno piensa que por una teoría más que haya flotando por ahí —la suya—, no pasa nada.

Le digo a mi amigo que esta semana estoy ocupado. Quedamos para desayunar el lunes. Este hombre no pierde comba. Pero antes de colgar me da un encargo. Dice que no entiende nada cuando le hablan de la reforma laboral. Que le parece que las relaciones de los que trabajan en la empresa son mucho más fáciles y mucho más sencillas de lo que «esta gente» dice. Como siempre que se refiere a algunos llamándoles *esta gente*, no sé a quién se refiere. Dice que la empresa tiene que ganar dinero, mucho, cuanto más, mejor. Dice que lo tiene que hacer con decencia, o sea:

1. Si vende un producto, que sea bueno.
2. Si da un servicio, que sea bueno.
3. Que si el producto es barato, que sea baratamente bueno. Prefiere decirlo así que con esa tontada de la «relación calidad-precio», que no sabe por qué, pero que no le gusta.
4. Que lo que gane la empresa, tiene que distribuirse bien.
5. Que en la empresa todos tienen que estar tranquilos.

Y me dice que de aquí al lunes, y hoy es martes, que le prepare unas notas, porque este es un tema que a él le parece interesante. O sea, que con desayuno o sin desayuno este tío se las arregla para que yo trabaje.

LLEGÓ EL LUNES

Como me temía, llegó el lunes. Voy con mis apuntes, pero mi amigo me sorprende, porque ha traído su libreta, la gorda, llena de anotaciones. Eso me tranquiliza, porque así uno dice una cosa y otro, otra y se produce otra vez la *sinergia*, que es conseguir que 2 más 2 sea más que 4 —en esto de las definiciones, hay libertad absoluta.

Mi amigo empieza por el final, cosa que se repite con bastante frecuencia y que le sirve para hacerse con el mando de la conversación. Porque yo iba a empezar por el principio. Pues no, por el final, y me descoloca. Quiere hablar de eso de que «en la empresa todos tienen que estar tranquilos».

Empieza por los que han puesto el dinero, porque si no hay alguien que ponga el dinero, la cosa no arranca.

Y dice que uno está tranquilo cuando sabe que su dinero está en buenas manos. Y sigue: *buenas manos* quiere decir que los que trabajan allí, dirigiendo mucho, dirigiendo menos o dirigiendo algo, porque, más o menos, todos dirigen,

- sepan de aquello;
- sean buena gente;
- tengan sentido común, porque mi amigo conoce a muchos que saben y que son buenas personas y que tienen menos sentido común que un leño.

No dice que estén motivados, porque *piensa que hay que venir motivado de casa*. Por supuesto, si en la empresa *el que dirige* es un mal educado, *los que dirigen menos* son otros mal educados y *los que dirigen mucho menos* también son unos mal educados, ni motivación ni nada. A aguantarse y a buscarse otro empleo, que tal como están las cosas, es un tema complicado. Mientras tanto, a echarle gracia a la vida y a demostrar con hechos que en un lugar donde todos son unos zotes puede haber alguien que no lo sea.

Y por supuesto al llegar a casa hay que decir: «¡Qué bien lo hemos pasado hoy en la empresa!», lo cual no es mentira, sino *wishful thinking*, que, en castellano, quiere decir que ojalá fuera así. Y hay que hacerlo porque la familia no tiene la culpa de lo borricos que son algunos de los que trabajan con nosotros.

Mi amigo afirma que todas estas cosas no garantizan que haya beneficios, pero que si no se cumplen, sí que garantizan que no los habrá. Me dice que, en su empresa, es más fácil que en la General Motors —que, por cierto, hizo suspensión de pagos, está intervenida por el Gobierno de Estados Unidos y allí le llaman *Government Motors*—. Asegura que es más fácil porque son pocos y porque a todos los conoce desde hace años.

Que unos son hijos suyos —lo cual tiene sus ventajas y sus inconvenientes— y otros no —lo cual también tiene sus ventajas y sus inconvenientes.

Que él siempre ha querido que todos sepan todo. Que se ha enterado de que eso, ahora, se llama *transparencia* y que a él le parece *normalidad*, porque no sabe por qué hay que esconder las cosas en las empresas y porque todo lo que se oculta se acaba

sabiendo o, lo que es peor, se acaba suponiendo, y la gente hace unas cábalas que son mucho peores que la realidad.

Por eso, él cuenta a todos lo que se vende. Les cuenta cuánto cuesta lo que se vende y les dice que la diferencia entre lo que se vende y lo que cuesta lo que se vende se llama margen bruto.

Y les dice, una vez y otra, que todos *comen del margen bruto*, con lo cual, cuando algún cliente llega y pide un descuento, todos le dicen inmediatamente que no, porque saben que, al decirle que no, defienden el margen bruto y defienden el dinero que se llevan a casa y se defienden de su mujer o de su marido, que les puede decir que muy bonito lo de los descuentos, pero que no podemos comprar el vestido de la niña para la primera comunión, por lo que habrá que retrasarla un año. Por cierto: eso es una aberración, frecuente, pero aberración, porque la primera comunión no tiene nada que ver con el vestidito de la niña, sino con la preparación de la niña para que se entere de que en la primera comunión se recibe a Dios. Y enterarse de eso es muy barato. Y si luego no tenemos dinero para gastarlo en un menú sensacional, langosta incluida, en el mejor restaurante de la comarca, mejor. Porque así no le distraeremos a la niña en tontadas, haciendo que se olvide de lo principal.

Mi amigo sigue diciendo que les explica que del margen bruto no solo viven ellos, sino que también pagan la calefacción que ha puesto en el almacén, que no es espectacular, pero que, por lo menos, les permite trabajar sin bufanda. Y pagar el agua, y la luz, y el teléfono, que de eso gastan mucho. Y amortizar. No tienen muchas cosas que amortizar, pero alguna, sí.

Y luego, queda lo que los entendidos llaman BAI y los que no sabemos mucho llamamos beneficio antes de impuestos.

Y que resulta que han cambiado las cosas y es más difícil hacer aquellas maravillas que se hacían antes para no pagar al Fisco. Que ahora no es así. Ahora, maravilla que haces, maravilla que te pescan, porque el tema de la informática es otra maravilla, que se puede utilizar para lo bueno —llevar el negocio— y para lo malo —que la Agencia Tributaria lleve el suyo.

Mi amigo explica a sus empleados, a final de año, lo que ha quedado. Y lo que ha decidido la junta de accionistas —que es él, pero, dice riéndose, que así les impresiona más:

1. Lo que va a destinar a dividendos, o sea, lo que se va a llevar él a su casa.
2. Lo que les va a dar a ellos, en concepto de participación en beneficios. O sea, como si fueran dividendos. Pero sin serlo, porque no tienen acciones.

A mi amigo de repente le da un ataque de sofisticación, y llama a esto último «dividendos reales sobre acciones virtuales». Y me explica: «Mira, considero que cada uno tiene un determinado porcentaje del capital y les doy los dividendos que les corresponderían si ese porcentaje fuese real. Y lo contabilizo como paga extraordinaria

de final de año. Y con lo de las *acciones virtuales*, la gente está muy contenta. Y yo tengo un compromiso moral con ellos de que dividendando que se lleven las *acciones reales* —o sea, yo—, dividendando que se llevan las acciones virtuales —o sea, ellos—. Y si no hay dividendos, no hay dividendos. Para nadie. Y se acabó».

Dice que alguien en San Quirico le dijo que era *paternalista*, pero que él es de los que creen que a los que no les gusta el paternalismo es porque no saben quién es su padre —este tío pasa de la sofisticación a la ordinariez sin solución de continuidad, o sea, en el acto. Y sigue: «El paternalismo bueno es el que se ocupa de las personas porque son personas. —Y añade—: Y no me apures mucho, que te diré que es porque son hijos de Dios. Sí, sí, aunque sean musulmanes, ateos, agnósticos, budistas o lo que les dé la gana. —Y luego dice—: no escribas esto». Pero como me lo ha dicho, lo escribo y no pasa nada.

Mi amigo se repite mucho. Debe de ser la edad. Pero es verdad que lo de las personas en la empresa le preocupa mucho. Y dice que esto tan simple no debe de ser tan simple porque él ve cosas, lee cosas y oye cosas que le hacen pensar que hay gente que, en las personas no ve personas, sino cosas, o escalones para trepar.

Que ya hace tiempo que lo de la dirección de recursos humanos le repateaba el estómago. Que las personas no son recursos y que lo de los *recursos* le sonaba a un almacén donde uno cogía una pieza y otro cogía una persona, porque estaban mezclados en las estanterías.

Y que cuando se enteró de que en una escuela de negocios, que por cierto a mí me cae muy bien, quitaron lo de los recursos humanos y empezaron a hablar de dirección de personas, se alegró muchísimo, pero no pudo evitar pensar que, si le hubieran llamado a él, hubieran hecho el cambio antes.

Que ya sabe que lo que él hace en su empresa no lo pueden hacer los de la General Motors, pero que, en el fondo, él dice que lo importante de lo que hace es la *filosofía*, o sea, lo de que cuando llega a la empresa, no ve gente, sino personas. Y esto vale para todos.

LO DE LA *TRANSPARENCIA* ES IMPORTANTE

Cuando mi amigo se embala, se embala. Y, al hablar de la transparencia que hay en su empresa, o sea, que todos saben lo que pasa y así funciona mejor, salta y se pone a hablar de los Bancos. Otra vez.

Porque recientemente, en Europa, como los Bancos y las Cajas de Ahorro no tenían muy buena fama y como los banqueros y los empleados de banca iban perdiendo la que tenían, han hecho el *stress test* para bastantes. No para todos, porque algunos no han querido que se lo hiciesen. Allá ellos.

Mi amigo dice que en su vida algunas veces lo ha pasado mal, que le dolía la cabeza y que el médico le dijo que tenía *stress*, que, para que todo el mundo lo entienda, lo escribiremos *estrés*, que, además, está admitido por la Real Academia Española y que mi diccionario lo define como ‘situación de un individuo, o de alguno de sus órganos o aparatos, que, por exigir de ellos un rendimiento superior al normal, les pone en riesgo próximo de enfermar’.

Eso le pasó a mi amigo y supongo que también me ha pasado a mí. Ahora no me acuerdo, pero estoy seguro de que alguna vez, algún hijo, algún alumno, algún guardia urbano me puso en situación de estrés.

Bueno, pues resulta que los Bancos de todo el mundo han querido obtener «un rendimiento superior al normal», se han metido en berenjenales extraños y se han puesto en peligro de enfermar. Alguno se puso en tanto peligro que se murió. Otros quedaron un poco escuchimizados.

Y claro, si lo de «la teoría del engrase» de que habla mi amigo es verdad, si el engrasador se escuchimiza, los engrasados lo pasamos mal. Y si el engrasador se muere, igual lo pasamos peor. Porque nuestro dinero estaba en casa de ese engrasador, y, cuando lo hemos ido a recuperar nos han dicho que qué pena, pero que habían conocido a un señor con nombre que sonaba a ruso que había inventado una cosa piramidal que no sabíamos que era piramidal y que, entre pirámide y pirámide, nuestro dinero había desaparecido. Que no nos preocupásemos porque ese señor ya estaba en la cárcel.

Y la gente normal, que es normal, pero no es tonta, piensa que casi sería mejor que ese señor estuviera fuera de la cárcel, en su despacho de la Quinta Avenida, convenientemente asegurado al sillón por una cadena y una bola pesada y haciendo negocios para devolvernos nuestros dineros.

Con todos estos chanchullos, resulta que empezamos a no fiarnos de las entidades financieras. Pero hay una cosa peor: que ellas tampoco se fian unas de otras y no se prestan dinero y no hay engrase posible, a no ser que la Reserva Federal Americana suelte un chorro de dólares y el Banco Central Europeo, un chorro de euros.

Por eso, fue buena la decisión de hacer el *test de estrés*, para enterarnos de quién nos podemos fiar y de quién no. En concreto, a mí me preocupaba mucho la Caja de Ahorros de San Quirico, porque muy amigos muy amigos, pero podían tener un agujero negro donde hubieran desaparecido mis dineros. Ya sé que lo que digo suena a egoísmo, pero así es la naturaleza humana.

Saber la situación de los otros Bancos no me importaba mucho. Era más bien cuestión de cotilleo, para que cuando saliera uno de esos señores en *Expansión* poniendo cara de «yo soy el jefe, yo soy el que manda», pudiera yo pensar: «Sí, sí, jefe. Lo que eres es un desgraciado».

Lo de los *test de estrés* es muy fácil. Se trata de ver cómo quedarían las entidades financieras si las cosas fueran muy mal. Es decir:

- si la gente no les pagase lo que les debe —a esto le llaman *aumento de la tasa de morosidad*;
- si, por dedicarse básicamente a un tipo de negocio muy concreto, y ese negocio fuera muy mal muy mal, no habría manera de ganar dinero en un cierto tiempo —esto se llama *capacidad de generar beneficios*;
- si el país fuera mal —esto se llama *reducción del Producto Interior Bruto, PIB*; – si el paro aumentase —esto se llama igual: *aumento de la tasa de paro*;
- si los tipos de interés aumentasen y les costase más financiarse, o sea, conseguir dinero.

Los que hacen estos cálculos meten los datos en un ordenador que tienen, les dan unas cuantas vueltas y al final te dicen cómo está cada entidad financiera en cuanto a:

- SOLVENCIA. Por ejemplo, el *test* descubre que la Caja de Ahorros de San Quirico tiene cien edificios de treinta pisos cada uno en Broadway. Quien dice Broadway, dice La Castellana. En principio, es una Caja solvente, de fiar.
- LIQUIDEZ. Mi Caja de Ahorros tiene, además, euros contantes y sonantes. No muchos —esto es importante, porque la Caja de Ahorros de San Quirico puede ser muy solvente por lo de los edificios en Broadway, pero, a la vez, puede que no tenga dinero en efectivo ni para pagar la luz de un piso de uno de esos edificios.
- CALIDAD DE LOS ACTIVOS. Puestos a pensar mal, también puede ocurrir que los edificios de Broadway estén llenos de termitas y declarados en ruina inminente por el Ayuntamiento de Nueva York, que, en estas cosas, es muy quisquilloso. Puede ocurrir también que la Caja de Ahorros de San Quirico tenga, además, no sé cuántas hectáreas en un monte de al lado del pueblo, donde está prohibido edificar. En ese caso, mucho activo, pero muy poca calidad.

Dentro de esto de la calidad de los activos está lo de la deuda soberana, que es muy simple. Las naciones necesitan dinero y dicen: «Voy a emitir deuda». También podían decir: «Voy a pedir prestado». Se les entendería mejor, aunque sonaría peor. Y emiten deuda. Y, por ejemplo, te dan un bono por cada 1.000 euros que les dejas. El bono no es más que un recibo en el que pone lo que le has prestado a esa nación, los intereses anuales que te van a pagar y el día en que te devolverán el dinero.

Y, entonces, tú, Caja de Ahorros de San Quirico, con cien edificios en Broadway, con unos cuantos euros en la caja, y que has comprado deuda de Grecia, o sea, que le has prestado dinero a Grecia, pones el activo de tu balance como sigue:

ACTIVO	
En la caja	No muchos euros
En Broadway	100 edificios hechos una ruina
En el monte de al lado	2.000 hectáreas no edificables
Prestado a Grecia	Muchos euros
TOTAL	No muchos euros + 100 edificios hechos una ruina + 2.000 hectáreas donde no se puede edificar + muchos euros prestados a un país que puede ser que no te los devuelva

Como el pasivo tiene que sumar lo mismo que el Activo, el Pasivo queda así:

PASIVO	
Capital	La suma de los euros + los edificios + las hectáreas + los bonos griegos
TOTAL	Lo mismo que el activo

Por tanto, en el *test de estrés* quiero que me digan cómo ha contabilizado la Caja de Ahorros de San Quirico las hectáreas no edificables, lo que tiene en Broadway hecho un asco y la deuda griega, porque si los ha contabilizado dejando correr la fantasía, lo que sale es muy distinto de si los ha contabilizado de verdad. Si es de maravilla, nuestra Caja de Ahorros estará entre las cien mejores del mundo y si ha dicho la verdad, el *test* dirá la verdad, o sea, que es un desastre, y echarán al presidente y a algunos directivos más. Y se salvará el director de la Agencia de San Quirico, porque, como siempre, no tenía ni idea de lo que llevaba entre manos.

Lo del *test de estrés* ha sido bueno. Hay quien dice que se podía haber hecho mejor. Todo se puede hacer mejor. Hay quien dice que lo de la deuda soberana se ha hecho con criterio benigno, partiendo de la base de que ningún país puede hacer *default*, o sea, suspensión de pagos —¡qué raro habla esta gente!

Y sí que puede hacer suspensión de pagos. Lo que pasa es que los otros países que le rodean le echarán seguramente una mano. La manera de echarle una mano es comprarle deuda, aunque todos sepan que es cambiar dinero bueno por porquería —otra vez.

8

GRECIA, UNA BENDICIÓN

¡ESTOS GRIEGOS...!

Mi amigo no ha estado nunca en Grecia. Yo, tampoco, lo cual es imperdonable. Pero uno no llega a todo. Grecia es una preciosidad. Los griegos, unos tíos majísimos. Pero algo les ha pasado —lo del brazo y la manga, seguramente—, y se han endeudado mucho, pero que mucho: a 31 de diciembre de 2009, entre el Gobierno griego y los Bancos griegos debían la friolera de 236 billones de dólares. El billón americano equivale a mil millones de dólares. El billón europeo, a un millón de millones. Como la cifra está dada en billones americanos, quiere decir que, hablando en europeo, los griegos tienen una deuda de solo 236.000 mil millones de euros, que a pesar de todo, es una cantidad respetable.

De esos 236 billones —sigo hablando de billones americanos porque es más cómodo que repetir lo de los miles de millones, y al final da lo mismo, porque billones o miles de millones es una burrada—, de esos 236 billones, digo, debían: 75 a Francia, 45 a Alemania, 15 a Inglaterra y 7 a Italia. El resto, a otros países o señores que han comprado bonos griegos —aconsejados por el director de la Caja de Ahorros de San Quirico, que antes me los quiso colocar a mí.

Esto puede ser preocupante para esos países y para esos señores. Pero hay algo más preocupante. Y es que los griegos han dicho que cuando presentaron sus cuentas para entrar en la Unión Europea las adornaron tanto que les salieron bonitas, pero falsas.

Y la gente se pone nerviosa. Y Francia, Inglaterra, Alemania e Italia se ponen más nerviosas todavía. Y llaman a Bruselas, piden que se ponga Trichet, que es el presidente del Banco Central Europeo, y le dicen que le eche una mano a Grecia. En realidad, Grecia les importa poco. Lo que les importa es el dinero que les debe Grecia. Como nos pasaría a cualquiera de nosotros si descubriéramos que un vecino de San Quirico —no mi amigo, sino otro—, al que le hemos prestado dinero, debiera cantidades importantes a gente del pueblo y, además, nos enterásemos de que la casa que decía que era suya la tiene embargada, que el súper ya no le quiere vender, que la farmacia no le fía, y así. Nos pondríamos nerviosos.

LA BENDICIÓN

Lo de Grecia ha sido una bendición para España y para otros países. Porque cuando los ingleses, los franceses y los alemanes vieron lo que les debía Grecia, supongo que lo comentaron: «¿Te has dado cuenta? ¡Yo no lo sabía!». E inmediatamente: «¿Habrà alguien más que sea un peligro para nosotros?». Y como se ha corrido por Europa y por más sitios esa grosería que se le ocurrió a no sé quién, de llamar PIGS —cerdos— a Portugal, Italia, Grecia y España —que en inglés se dice *Spain* y de ahí viene lo de la S—, pues los países no PIGS se preguntan cuánto deben P, I y S, porque lo de G ya lo saben. —Para colmo de males, los PIGS se han convertido en PIIGS, porque Irlanda se ha subido al carro. Y lo preguntan y se quedan de piedra. Porque resulta que Portugal debe 286 billones de dólares, Italia debe 1,4 trillones de dólares, España debe 1,1 trillones, que tampoco está nada mal, e Irlanda debe 867 billones.

Otra aclaración: el trillón americano no sé lo que es. El trillón español es un millón de billones. Seguiré hablando de trillones porque, americanos o europeos, son lo que he dicho antes: otra burrada.

Centrándonos en España, de esos 1,1 trillones debemos: a Alemania, 238 billones; a Francia, 220 billones y a Inglaterra, 114 billones; y además, de los 286 billones que debe Portugal, un tercio, o sea, 86, nos los debe a nosotros.

Y, claro, los franceses, ingleses y alemanes se pusieron nerviosos. Y llamaron a quien hay que llamar, o sea, al presidente de Estados Unidos, que llamó a nuestro presidente. Y también le llamó el primer ministro chino, porque en esta era de Internet las noticias van que vuelan. Y quiero suponer que nuestro presidente recibiría también alguna llamada de Francia, Inglaterra y Alemania. Estoy seguro de que el pobre se pasó el 11 de mayo colgado al teléfono. Sé que fue el 11 de mayo de 2010 porque el 12 nuestro presidente fue al Congreso y anunció un severo plan de ajuste. —Por lo que se ve, Patrick, mi amigo de Puerto Rico, el que me envió el gráfico de *The New York Times*, se lo debió de mandar también a los presidentes europeos, y seguro que también al presidente estadounidense y al primer ministro chino. Y digo esto porque el gráfico apareció el 1 de mayo de 2010 en el periódico neoyorquino y fijaos la que se armó, diez días después.

Los datos que daba el *NYT* eran de 31 de diciembre, o sea, que mucha Internet y mucha globalización, pero las noticias, en este caso, han tardado cinco meses en llegar. Pero sea como sea, ¡bendita Grecia!, porque nos ha hecho volver a la realidad.

Es decir, que ahora toca apretarse el cinturón. Pero hay que recordar que, en los Presupuestos Generales del Estado, como en los de mi familia, hay unos ingresos y unos gastos. Y también sabéis que si los gastos son superiores a los ingresos, hay déficit. Y si son muy superiores, hay mucho déficit. Bueno, pues, dejándonos de comparaciones con otros países, España tiene mucho déficit y ese déficit se puede ir arreglando a medida que aumenten los ingresos y que disminuyan los gastos. Y nos hemos comprometido a que ese déficit baje en 15.000 millones en dos años.

Por eso, cuando alguien os pregunte: «¿Usted cree que subirán el impuesto de...», no le dejéis acabar. Contestad rápido: «¡¡Sí!!». Y cuando alguien os pregunte: «¿Usted cree que gastarán menos?», contestad: «Deberían». Y esto que en teoría está muy bien, en la práctica nos fastidia. Nos fastidia que suban los impuestos. Y cuando los suben siempre pensamos: «¿En qué se lo gastarán?». Y entonces empezamos a hablar de los coches oficiales y de esas cosas. Y otra vez nos ponemos nerviosos. Y cuando reducen los gastos, nos parece muy bien, a no ser que nuestro marido sea el chófer de un coche oficial suprimido.

Conozco un matrimonio de funcionarios, muy majos, que están molestos con lo del plan de ajuste, porque entre los dos, 200 euros menos al mes, y 200 euros menos al mes con dos niños, molesta. Y luego, que el AVE no llega a mi pueblo. Y yo quiero que llegue. Y no va a llegar. Y, además, quiero que me prolonguen el subsidio de paro, porque se me va a acabar y ¿qué hago entonces? Y además, me prometieron un polideportivo. Y ya casi está construido y el dinero no llega para acabarlo. Sí que hubo una pequeña desviación en el presupuesto —72 por 100—, pero si nos empezamos a fijar en esas minucias, no iremos a ningún sitio. Y... y... y.

Y que no hay dinero. Y que *de donde no hay, no se pué sacar*, que decía la tata que tuvimos tantos años en casa. Durante una temporada muy larga, todo se ha sostenido con créditos. «La teoría del engrase» viene de ahí. Y ahora no nos dan crédito. Y si nos lo dan, nos cuesta más dinero. Puro sentido común.

Conozco una señora que iba por las tiendas de su pueblo, compraba y no pagaba nunca. El problema se resolvió cuando los tenderos del pueblo se pusieron de acuerdo para colocar un cartel en los escaparates que decía: «La señora XX no paga. Que no entre aquí y que no le venda nadie». No pagó, pero, por lo menos las tiendas no vieron aumentar su tasa de morosidad con esta señora que era del 100 por 100 —cosa que compraba, cosa que no pagaba.

VIENE UNA MALA TEMPORADA

O sea, que viene una mala temporada. A mí me gustaría decir que viene *una temporada distinta*, en la que hemos de poner en práctica todo eso de la austeridad de que hemos hablado antes. Una temporada —larga, larga, larga— en la que los padres tenemos que enseñar a los hijos, y, de paso, recordarlo nosotros, aquello de que lo importante no es tener, sino ser.

Una temporada en la que nos demos cuenta de que la crisis de decencia no se resuelve aumentando el déficit e impulsando el consumo, ni siendo más sensato y gastando menos, aunque las dos cosas pueden ayudar. Se resuelve siendo más decente. Y eso cuesta. Y, además, no está de moda. Y cuando dices que hay que ser honrado te

expones a que alguien te mire sonriente, con sonrisa de pena. —«¡Pobre, aún se lo cree!»—. Pero lo de nadar contra corriente siempre ha sido difícil. Y si no, que se lo pregunten a los salmones.

Parece que ahora, cuanto más sinvergüenza seas, más crack. Y no es así. Lo siento porque, seguramente, a mí también me gustaría lo otro, lo de mentir, lo de robar, lo de estafar al prójimo. Pero también me gusta que se sepa que lo que está bien, está bien y lo que está mal, está mal. Porque si no esto es un cisco.

ECONOMÍA FAMILIAR

Uno no sabe lo que tiene en casa. Bueno, sí que lo sabe, porque ve mucha gente. Muchas almas, se suele decir. Sí, almas, pero cada una con su cuerpo, que es lo que ocupa sitio. Y si los cuerpos son de niño pequeño, que no paran de correr, comer, llorar y soltar unas parrafadas larguísimas e ininteligibles, a veces te olvidas de sus almas y solo piensas en sus cuerpos, que es con lo que te vas tropezando continuamente. Digo que uno no sabe lo que tiene en casa hasta que, de repente, un día, como de pasada, te cuentan cosas que han hecho y piensas: «Estos sí que saben de economía».

Hoy es un sábado de agosto. No hace mucho calor. Me he comprado un aparato de aire acondicionado con la excusa de que lo necesitaba para trabajar. Lleva quince días instalado y todavía no lo he estrenado. Pero me da mucha moral verlo a mi derecha, con una lucecita roja encendida que parece que me está diciendo: «No te preocupes, que, en cuanto me necesites, me pongo en marcha».

Pues hoy mi familia ha salido de compras, cada uno por su sitio. Y han vuelto con sus éxitos. Y me los cuentan y los copio. O sea, que lo que vais a leer a continuación no es producto de las mentes calenturientas de mi amigo de San Quirico y de la mía. Es el resultado de pensar como familia numerosa. Iba a añadir como familia numerosa y pobre, pero no hace falta, porque, por definición, toda familia un poco numerosa es un poco pobre, es decir, sabe que hay que vigilar los euros, porque tienen tendencia a escaparse. Que esa es la pobreza a la que me refiero, que es una cosa muy buena, y que no tiene nada que ver con la roñosería ni con la miseria, que son dos cosas malas.

Cuando les oigo, se me va la cabeza a la Unión Europea y a la Reserva Federal Americana. Y pienso que mis hijos tienen un enfoque distinto, que a mí me gusta más, quizá porque es el de mis hijos, y a ellos les siento más cercanos que al presidente del Banco Central Europeo y al de la Reserva Federal Americana.

HAY QUE CAMBIAR DE MONEDA

Y, además, me parece que mis hijos les dan sopas con onda a esos señores. Porque esos señores quieren arreglar las cosas a base de echar euros y más euros, dólares y más dólares, y mis hijos, y otra mucha gente que conozco, han descubierto que hay que cambiar de moneda: así como hace años pasamos de la peseta al euro, ahora hay que pasar del euro gastable al euro de goma.

El *euro gastable* es el que sirve para gastar. «Para consumir», dicen los expertos. Y de ahí, ellos deducen que, cuantos más euros en la calle, más consumo. El *euro de goma* tiene externamente el mismo aspecto que el *euro gastable*, pero por dentro es distinto. La idea fundamental del *euro gastable* es que euro que entra, euro que se gasta. La idea fundamental del *euro de goma* consiste en saber que euro que entra, euro que hay que alargar y alargar y alargar.

EL EURO DE GOMA: MI NUERA

Llega mi nuera, feliz. Está recién casada con un hijo mío, el último soltero que nos quedaba. Ha ido a la carnicería del pueblo de al lado y ha comprado: una longaniza larga, un redondo de jamón y queso con salsa, dos bandejas de dieciséis croquetas rebozadas cada una, diez hamburguesas de pollo, diez hamburguesas naturales —no sé de qué son, porque a mí el pollo me parece muy natural—, cuatro hamburguesas de cebolla —nunca hubiera dicho yo que hay tantos tipos de hamburguesas—, diez libritos de jamón y queso rebozados, diez libritos de queso y sobrasada rebozados, cuatro butifarras, tres pechugas de pollo, veinte trozos grandes de lomo, trece bistecs finitos, catorce bistecs —estos debe ser gordos— y quince medianas de cordero.

Me dice mi nuera que todo esto le ha costado 174,15 euros y que ella y su marido, que comen los dos fuera de casa, tienen para cenar durante tres meses. Divido 174,15 euros por noventa días —tres meses— y me sale que esta pareja puede cenar carne durante noventa días seguidos por 1,94 euros, o sea, 0,97 euros por cabeza.

EL EURO DE GOMA: MI HIJA

Aparece una hija mía con unos pantalones de odalisca turca muy majos para ir por San Quirico. En el Liceo no quedarían bien, pero aquí, sí. Le digo que está guapísima. Me dice que le han costado cinco euros en las rebajas de un mercadillo.

EL EURO DE GOMA: OTRA HIJA

Yo no sabía que los mercadillos también hacían rebajas. Pues las hacen, porque llega otra hija mía con su marido y con el coche lleno de cosas. Han ido al mercadillo de los sábados de un pueblo de por aquí cerca, a última hora y corriendo, porque los del

puesto de frutas y verduras estaban recogiendo para marcharse. Han preguntado si aún llegaban a tiempo y les han contestado: «¡Claro, y además ahora estamos facilones!».

El resultado de la *facilonería* ha sido: dos kilos de melocotones, dos kilos de tomates, dos melones, un kilo de peras, un cajón de cebollas —muchas—, un cajón de tomates —muchos—, un cajón de calabacines —muchos—, un cajón de pimientos —muchos—, una caja de uvas —bastantes—, una caja de albaricoques —bastantes—, tres paquetes de endibias, cuatro paquetes de lechuga preparada, dos escarolas, dos manojos de cebollas tiernas y un repollo colorado —que me dicen que es más caro que el repollo verde—. Precio total: 50,60 euros.

Y PARA REDONDEAR...

Por si faltaba algo para redondear la mañana, hoy he desayunado con otro vecino de San Quirico, un tío majísimo. Como hemos ido a un sitio distinto del que suelo ir con *el amigo oficial*, el desayuno ha sido diferente. No he dicho más ligero. He dicho diferente. Este desayuno tiene para mí una pequeña historia.

Un día fui allí y pedí un café con leche. El dueño del bar me miró con cara de pena, como diciendo «¡pobre!, no sabe» y me dijo: «Hacemos unas tortillas de patatas con cebolla que son una maravilla». Pedí una. Lo de maravilla era poco. Al salir le dije al dueño: «Cada vez que venga aquí, yo pediré un café con leche y usted me sacará una tortilla».

Pues siguiendo lo que está mandado, mi otro amigo y yo nos hemos tomado dos *cafés con leche* que estaban deliciosos. Con vino, como es natural, y para rematar, el café con leche de verdad.

Hemos arreglado el mundo, como de costumbre, y, al final, mi amigo me ha ofrecido una cuna que heredó de otro amigo y que él ya no la necesita. Y ha pensado en nosotros. Mis hijos la han ido a buscar inmediatamente y han vuelto con la cuna, un kilo de judías verdes y un kilo de ciruelas.

¡QUÉ MAÑANA, SEÑOR!

Porque tenemos para comer durante una temporada, para presumir —mi hija— con los pantalones esos, tenemos una cuna, que, a pesar de las sucesivas herencias, está nueva y una nieta mía la ha estrenado inmediatamente, y, además, yo me he enterado de cómo se compra, que no sabía. Porque cuando voy a comprar siempre cojo lo primero que encuentro, y, casualidades de la vida, lo primero que encuentro siempre es lo más caro y digo eso de «¡cómo están los precios!».

Y si le hubiera querido regalar unos pantalones de odalisca a mi hija, me hubiera ido a la tienda más cara de la ciudad y le hubiera comprado unos parecidos, supongo que también hechos en Vietnam, pero con una etiqueta que habría *molado* más —me parece que se dice así.

Como ven que me admiro de estas cosas, mis hijos me cuentan más: lo del señor que va a la pescadería a las nueve, a las once y a la una, y, como si fuera la Bolsa, va viendo bajar los precios a medida que pasan las horas y, en un momento determinado, se decide y compra. Y mis hijos, que le conocen —es un jubilado amigo nuestro— dicen: «¡Y siempre acierta!».

Mi mujer recuerda un verano en el que, al acabar, hizo dos estadísticas de lo que habíamos gastado: una en euros y otra en unidades físicas. Decidió enseñarnos solo la de unidades, porque le pareció que era más impactante. Ella dice que la gente se acostumbra a pensar en euros y acaba dándoles menos importancia.

Pero cuando aquel verano, por poner un ejemplo, nos enteramos de que en noventa días habíamos gastado noventa rollos de papel higiénico, nos miramos unos a otros, preguntándonos quién tenía la culpa de semejante desaguisado. Cuando el otro día vi que ahora compramos rollos el doble de gordos, pero que no son el doble de caros, pienso que la estadística por unidades aún sigue dando sus frutos.

SACO CONSECUENCIAS

Quizá ya he contado que un amigo mío, presidente de una empresa importante, me decía hace poco: «Leopoldo, no pasa nada. Solo que nos hemos vuelto más pobres».

De esa frase, lo que más me gustó fue el *no pasa nada*. Porque no pasa nada si soy un poco más pobre que ayer y lo reconozco. Y en vez de intentar vivir como ayer, vivo como hoy. O sea:

1. Voy más al mercadillo que adonde me gustaría ir a comprar.
2. Cuento las unidades que se gastan en casa, además de los euros.
3. Utilizo más la tarjeta de débito que la de crédito.
4. Llego a un acuerdo con el carnicero de mi barrio para que me suministre comida para tres meses porque tengo un congelador que compré a plazos que casi he acabado de pagar y que me ayuda mucho.
5. Acepto todo tipo de regalos que me haga la familia, los amigos, etc. Cosas tales como el vestidito para la nena que, convenientemente lavado y planchado, hace que la nena presuma y que la gente piense que los papás tienen mucho dinero o el armario que el vecino ha decidido tirar a la basura y resulta que está nuevo, pero que no casa con el nuevo estilo que quiere dar a su casa el vecino, que se ha separado de su mujer y ahora vive con otra y piensa que «a mujer nueva, estilo nuevo».

En otras palabras: he llegado a la conclusión de que hay que *gastar con la cabeza*, consecuencia, me diréis, a la que ya había llegado hace no sé cuántas páginas. Pero es que no hay más. Dos aclaraciones:

1. Lo de la tarjeta de débito y de crédito lo he puesto porque a la de crédito ya le hemos sacado las suficientes chispas y es mejor dejarla descansar durante una temporada larga. Con la de débito gastamos lo que tenemos, y con la de crédito gastamos lo que decimos que vamos a tener, cosa que la experiencia dice que muchas veces falla.
2. Alguien puede pensar que me contradigo cuando hablo del congelador comprado a plazos. No me contradigo, porque el gastar con la cabeza tiene dos partes: gastar y con la cabeza.

Y si ese congelador me ayuda a ahorrar a partir del día siguiente, que es cuando lo lleno de carne, bien usada la compra a plazos. Si los plazos son para poner adornos y cenefas al congelador, para que cuando venga la vecina a verlo se caiga de envidia, mal gastado. Porque de aquí a muy poco ella se habrá olvidado de las cenefas y nosotros seguiremos acordándonos de ellas, hasta el día en que paguemos el último plazo.

9

ESTO DE LA CONCILIACIÓN FAMILIAR Y LABORAL NO ES NADA SENCILLO

NO TENEMOS LAS IDEAS CLARAS

Hay un tema que mi amigo y yo hemos tocado, pero de refilón, porque no tenemos las ideas nada claras. Es el de la conciliación de la vida familiar y la laboral. No estamos nada seguros de lo que decimos sobre qué opinamos, cómo se dice lo que opinamos y qué suele opinar la gente por ahí. Lo bueno de elucubrar basándose en la propia experiencia es que, guste o no, lo vivido es lo vivido y, en nuestro caso, lo vivido nos dice que hemos salido airosos de este tema. Por ahora. Porque a mi amigo y a mí nos parece que, de un modo u otro, hemos discurrido bastante sobre este tema que, por cierto, es muy delicado.

En este momento es cuando algunos dicen: «Como siempre, estos no se mojan». Mira, no es así. Nos mojamos en lo que podemos. En lo que no podemos, porque no lo vemos claro, no nos mojamos, pero lo advertimos: «¡Que no me mojo!». Y si esto que decimos sirve para que alguien, más listo y más leído que nosotros, lo que no es muy difícil, se le ocurra algo que ayude a avanzar en este tema, miel sobre hojuelas.

Mi amigo, al que le he contagiado mi manía de mirar el diccionario, empieza diciendo que no le ha servido de mucho, porque allí pone que *conciliar* es ‘conformar dos proposiciones o doctrinas al parecer contrarias’. Además, a mi amigo le ha dado por leer periódicos económicos y en uno de ellos ha visto que un señor ha afirmado, refiriéndose a la conciliación, que «todo eso es perfecto, pero que ahora no toca. Y que hoy, o hay máximo esfuerzo, o no sacas adelante las cosas».

O sea, que desde que le ha dado por leer, no avanza. Porque él dice que lo laboral y lo familiar no tienen por qué ser cosas contrarias y, en el colmo del afinamiento, dice que por eso el diccionario habla de *al parecer, contrarias*.

Pero le ha dejado preocupado el otro señor, porque parece que dice que sí que son contrarias *absolutamente* y que, tal como están las cosas, no estamos para conciliar. Que ya vendrán tiempos mejores.

SEGUIMOS DÁNDOLE VUELTAS AL TEMA

Mi amigo comenta que quiere hablar desordenadamente. Me aterroriza la amenaza porque eso lo suele hacer sin avisar, y, ahora lo va a hacer después de avisar. O sea, que el desorden puede ser absoluto.

Está preocupado. Dice que necesita muchas horas para hacer su trabajo. Que pensaba que eso era porque se está volviendo mayor y ya no tiene la rapidez de cuando era joven. Pero que le sorprende que a la gente que trabaja en su empresa —chicos jóvenes, la mayoría—, le pasa lo mismo —cuando ocurre eso, en Aragón dicen que no les *cunde* el trabajo. Un amigo mío asegura que a él le *cunde*, pero que acaba agotado.

Me aclara que existe un problema que él define embarulladamente, pero que yo, posdesayuno y poservilletas, soy capaz de poner un poco en orden. Mi amigo dice que:

1. El hombre y la mujer, claramente, no son iguales. Y añade: «No hay más que ver a un hombre y a una mujer».
2. El hombre y la mujer sirven *para todo*, en función de sus capacidades. Es decir, un hombre tonto no sirve para ministro —al decir esto, mi amigo sonríe y afirma: «Es solo un ejemplo»—. Por el mismo razonamiento, una mujer tonta no sirve para ministra —vuelve a sonreír.
3. Dentro de las capacidades están también las físicas. Habitualmente —que no normalmente—, la mujer es más delicada que el hombre. *Delicada* en el sentido de menos fuerte físicamente, de menos brutota que el hombre. Por tanto, si hay un oficio que exige un serio esfuerzo físico, *habitualmente* habrá más hombres disponibles. Si es un oficio que exige menos esfuerzo físico habrá más mujeres disponibles.

Al llegar aquí mi amigo manifiesta: «Y esto no es discriminación. *Es así*». Y sigue:

4. La mujer tiene una capacidad que no tiene el hombre: la de ser madre. Y dice mi amigo que esto tampoco es discriminación. *Es así*.
5. Cuando la mujer se queda en estado, puede pasar una temporada regular. Náuseas y esas cosas. Luego viene el verano. La embarazada de ocho meses, por ejemplo, soporta peor el calor que los demás. Sigue sin ser discriminación. *Es así*.
6. La mujer da a luz y tiene cuatro meses de baja por maternidad y quince días por lactancia.
7. Paralelamente, el padre tiene quince días de baja por paternidad, porque hay que echar una mano en casa. Cuando mi amigo y yo éramos jóvenes, esto no existía. Algo que se ha ganado.

**MI MUJER Y YO, EN SASTRERÍA LA CONFIANZA,
1959-1979**

Anuncio: quiero destacar que este caso que cuento a continuación es exclusivamente mío. La subjetividad de mi caso particular, por tanto, es necesaria y me sirve de excusa para plantear asuntos que sirven a casos generales porque, que quede entre nosotros, el mejor caso que conozco es el mío.

La maldad está incluida en este apartado, para que, si queréis, os la saltéis.

8. Si mi mujer y yo hubiéramos trabajado en sastrería La Confianza, desde 1959 — nacimiento de nuestra primera hija— hasta 1979 —nacimiento del hijo número doce—, hubiéramos tenido los siguientes días de baja por maternidad/paternidad:
 - a. Mi mujer: cuatro meses y medio por hijo multiplicado por doce hijos = cincuenta y cuatro meses.
 - b. Yo: medio mes multiplicado por doce hijos = seis meses.Total: $a + b =$ sesenta meses.
9. Si a estos meses le hubiéramos añadido un mes de vacaciones anual para mi mujer y otro para mí, habría que sumar dos meses multiplicado por veinte años igual a cuarenta meses.
10. Por tanto, en total, en veinte años hubiéramos estado sin trabajar cien meses, o sea, ocho años y cuatro meses.
11. Visto desde el lado positivo, en veinte años hubiéramos trabajado once años y ocho meses, o sea, el 58,33 por 100 del tiempo.
12. O sea, a sastrería La Confianza le hubiera ido bastante mal que tuviéramos tantos hijos y es posible que el gerente nos hubiera llamado y, tímidamente, nos hubiera preguntado: «¿Pensáis tener más?».

NO ME GUSTAN LAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN

El apartado anterior es mío y solo mío. Mi amigo no ha intervenido. A partir de ahora vuelve a hacerlo y dice que ya sabe que, cuando se va una persona de la empresa durante unos meses, le sustituye otra. Lo que pasa —le contesto— es que nunca me ha gustado que me consideren una *unidad de producción*. Ni que le consideren así a mi mujer.

Digo lo de la *unidad de producción* porque el trabajo lo hace una persona, no un robot. En el caso del robot, si durante una temporada no trabaja, se le sustituye por otro y ni se nota. En el caso de una persona, se le sustituye por otra, pero se nota, porque, aunque tenga la misma formación, la misma edad, la misma altura, la misma masa corporal y, además, sea su hermano gemelo, lo hará distinto.

Porque cada persona aporta su personalidad. Cuando Jaume, mi amigo camarero, está enfermo, le sustituye otro que lo hace muy bien, que es muy majo, que es muy educado. Pero no es Jaume. Y se nota. Y cuando a la presidenta de la compañía X le

sustituye durante una temporada otra señora, tan lista, tan preparada y tan trabajadora como la titular, se nota. Porque todos somos distintos. E irrepetibles, gracias a Dios, porque si no, sería aburridísimo.

Por tanto, esos meses en los que la madre y el padre se dedican al niño en exclusividad, no le vienen nada bien a la empresa. Aunque le vienen muy bien al niño y, en consecuencia y en el futuro, a la sociedad.

Y mi amigo vuelve a poner cara seria y afirma: «Esto es así. Y al que no le guste, que no aplauda». Y se lanza, porque en cuanto ve hueco chuta a puerta: «¿Cómo os habéis organizado tu mujer y tú durante tantos años? ¿Habéis trabajado los dos? ¿Habéis conciliado?».

A la pregunta de si hemos trabajado le contesto que como locos. Mucho. Muchísimo. Como dice una de mis nietas, «muchisísimo». ¿Hemos conciliado? ¡Y yo qué sé! Lo que sé es que nuestro objetivo era formar bien a los chavales, que estuvieran bien en casa, que se sintieran queridos uno por uno y que supieran que siempre tenían a su padre y/o a su madre para un caso de apuro o simplemente, para cotillear un poco y para decirnos que ya no le gustaba Montsita, que le gustaba Margarita, que ahora Margarita le caía gorda porque era tonta y que la que le gustaba era Charito y que Charito se le había ido con otro, la muy eso. —He puesto lo del y/o porque unas veces quieren hablar con la madre y otras con el padre. Por alguna razón que desconozco, en mi familia casi siempre quieren hablar con la madre. Suena el teléfono, lo coges y te dicen: «Soy Fulanito —e, inmediatamente añaden—: ¿Me puedes pasar a mamá?».

Cuando nos hicimos novios mi mujer estudiaba cuarto de Medicina. Como yo era muy amigo de un catedrático, le recomendé para su asignatura y yo creo que la hubiera aprobado sin mucho esfuerzo. Pero al cabo de quince días de salir se debió de dar cuenta de que yo iba en serio y, sin que hubiéramos hablado del tema para nada, me dijo: «He decidido dejar la carrera».

«Pues si ella lo ha decidido, bien decidido está», pensé yo. A día de hoy no sé qué hubiera hecho mi mujer y no sé cómo hubiera reaccionado yo. La vida ha cambiado demasiado, la sociedad —menos mal— ha avanzado en muchos sentidos —en otros se ha retrasado bastante, todo hay que decirlo— y las exigencias son distintas. Hoy, desde luego tendríamos que plantearnos muchísimas cosas que en su momento, porque no existían, uno no se planteaba. Está clarísimo que actualmente es fundamental que los dos tengan una formación sólida y puedan traer un sueldo a casa: el reparto del trabajo, de la administración y la educación, en su esencia, es equitativa. Así lo exige la hipoteca, la familia, la comida, los gastos, etc. En mi caso, y a toro pasado, es decir, cincuenta y dos años después, aquella decisión de mi mujer la veo como un acierto. La vida vivida nos da la razón. A mí me ha costado cincuenta y dos años darme cuenta. Ella lo vio en quince días.

Nunca hablamos del número de hijos que queríamos tener. Fueron viniendo. Más trabajo. De los dos. —A propósito: con una cierta frecuencia, cuando la gente se entera del número de hijos, aparece un tontín o una tontina que me dice eso de «¿es que no teníais televisión?». Hasta ahora he sonreído y me he callado, pero como me he vuelto mayor y he perdido la poca inhibición que me quedaba, al próximo que me diga eso igual le contesto que teníamos radio, y que después tuvimos televisión, pero que lo que no tuvimos fue voto de castidad, como parece que han tenido tantos y tantas.

Cuando alguna vez me han preguntado si mi mujer trabajaba, he contestado que sí. Que trabajaba como gerente de una empresa de catorce personas —hay pymes más pequeñas—, como responsable de aprovisionamiento y logística —doce hijos en universidades y colegios exigen mucho aprovisionamiento y mucha logística—, de directora administrativo-financiera especializada en estirar el dinero todo lo posible y en evitar que se gastase un euro de más, de relaciones públicas de la familia, de directora de recursos humanos de la pyme... En fin, prácticamente de todo. Yo me ocupaba de la dirección comercial, que en las empresas es importante, porque por ahí suele entrar parte del dinero.

Hay muchas y muchos empleados *full-time* por ahí que, comparados con mi mujer son meros aficionados. A ellos habría que preguntarles si trabajan.

Mi mujer ha continuado estudiando, leyendo, formándose, lo que ha podido, como tantos y tantas que trabajan por ahí.

Y pienso que si hubiera sido médica, quizá habría curado a mucha gente. Siendo ama de casa ha formado a trece personas —me incluyo yo—, ha ayudado a educar a todos los amigos de los hijos —centenares, miles— que han dormido alguna noche en nuestra casa de San Quirico, y ahora, encima, se empieza a ocupar de ayudar a los hijos en la educación de los nietos.

Y cuando digo esto de mi mujer es porque es el ejemplo que tengo más cerca. Pero sé que en España hay millones de señoras como mi mujer, a las que, a veces, se les califica de forma injusta como *esclavas del hogar*. Sin embargo, a la directora financiera que depende de un jefe absolutamente bobo y que, además, es máster y se cree absolutamente listo —que es la especie más peligrosa de los absolutamente bobos—, no se le dice que es *esclava de RYCSA* —Remiendos y Construcciones, Sociedad Anónima—. De ella se dice que es directora financiera de una multinacional y sale en *Expansión* porque ha conseguido un crédito de 3.000 millones de euros, crédito que, de aquí a unos años, RYCSA no podrá devolver y se lo tragarán los Bancos y Cajas que han sindicado el crédito —lo de *sindicar el crédito* quiere decir que el dinero lo han puesto entre todos ellos, normalmente avalado por las acciones de RYCSA, que, por cierto, no valen nada.

Todo esto lo digo para dejar claro y recordar que la mujer está hecha también para trabajar y que es tan digno ser una ejecutiva del siglo XXI que un ama de casa del siglo XXI, porque en ambos casos la mujer se enfrenta a la realidad, gestiona y administra.

Mi amigo dice que a las amas de casa, que curran como leonas, hay que darles un sueldo. Y ha hecho unos cálculos, pero no le acaban de salir las cuentas. Dice que en España debe haber unos cuatro millones de mujeres que trabajan en casa *full-time*, o sea, de la mañana a la noche, ambas inclusive. Que algunas no lo necesitarán, pero que está convencido de que la mitad, sí. Y todas necesitarán Seguridad Social, porque con frecuencia los maridos se mueren antes que las mujeres y ellas tienen que sacar adelante la familia.

Mi mujer dice que, cuando se muere el marido y deja a su mujer con no sé cuántos hijos, la mujer siempre sale adelante. Y que cuando la que se muere es ella, el hombre... se casa. Porque no sabe ni dónde están los pañuelos. Sí, sí, que ya sé que dirán que mi mujer es una machista, pero dice que le importa tres pitos, porque lo que es, es.

Sigue mi amigo con los cálculos y dice que, por lo menos, a dos millones de señoras habría que pagarles el salario mínimo interprofesional, porque cuando esas señoras se van a trabajar fuera de casa tienen que pagar a alguien para que se quede en casa, cuidando a los niños. Y que esto representaría muchos millones de euros. Y si a eso le sumamos la Seguridad Social de todas, la cifra sería aún mayor.

Que esto hay que regularlo porque posiblemente son uno de los motores de este país. Que ya sabe que esto no cabe en los Presupuestos Generales del Estado, pero que, por eso dice que hay que revisarlos, para saber en qué nos gastamos los dineros y en qué no nos los gastamos. No vaya a ser que, sacando algo de aquí y algo de allí, pudiéramos ayudar a esas señoras un poco, y que, aunque fuera poco, eso que teníamos ganado.

Y que el dinero es muy importante, pero que el prestigio del puesto es más. Que no pude ser que una mujer diga: «Me quedé en casa» con complejo de inferioridad y otra diga, presumiendo, «Me quedé en General Motors». La dignidad del trabajo —uno y otro— no va en detrimento de su importancia.

Todo esto son elucubraciones que hacemos mi amigo y yo. Porque nosotros nunca tuvimos el problema de la conciliación. Conciliábamos y nada más. Hacíamos lo que podíamos, y nada más. Y tenemos unas mujeres todoterreno. Y los hijos nos quieren. Pues no lo hicimos mal del todo.

Y mi amigo y yo, que trabajábamos fuera de casa, mientras nuestras mujeres trabajaban dentro de casa, hasta echábamos una mano, torpe, pero mano, en casa. Mi mujer tiene una foto mía en la que estoy con una sartén y cara de asco, haciendo una tortilla. Ella comenta que es una instantánea, porque no lo volví a repetir. Pero la buena voluntad se ve en la foto. Y, de vez en cuando, hago la cama y, cuando los niños eran pequeños, les cambiaba los pañales, aquellos que luego había que lavar, porque lo de *usar y tirar* se inventó después.

Y mi amigo, lo mismo. Él dice que, además, su mujer le ayudaba en su trabajo cuando él iba apurado. Y yo recuerdo que la mía, también.

Tenía un problema en una empresa. Dedicué el sábado y el domingo a intentar resolverlo. Por la noche, muy cansado, encontré la solución. Se me ocurrió contárselo a mi mujer que estaba en la cocina haciendo la cena. Sin mirarme, dijo: «Lo que habría que hacer es esto...». Y en treinta segundos resolvió lo que a mí me había costado todo el fin de semana. Recordé lo del complejo de inferioridad y la inferioridad real y me fui de la cocina, porque la humillación ya había sido suficiente.

10

¿QUÉ HACEMOS CON LOS VIEJOS?

El título de este capítulo suena a película de Paco Martínez Soria.

LOS PAÍSES ADELANTADOS

Pero el tema es muy serio, porque en los países adelantados —calificativo que nos lo hemos dado nosotros a nosotros mismos y nos hemos quedado muy satisfechos— estamos haciendo una serie de cosas que luego hacen que no casen los números. Y no casan por diversas razones: la primera porque es imposible que casen, por aquello de que lo que no *pué ser*, no *pué ser*, y además, es imposible.

Me acuerdo del obispo que fue de visita pastoral a un pueblo. Le recibió con todo cariño el cura, concelebraron misa, el obispo saludó a los del pueblo, el cura y él comieron platos típicos que al obispo le gustaron mucho y se acabó la visita. Al irse, el obispo le dijo al cura: «Muchísimas gracias por todo. Solo tengo una pequeña indicación que hacerle: que cuando he llegado, no ha tocado la campana de la iglesia. No es por mí, es por la dignidad de mi cargo». El cura le respondió: «Mire, señor obispo, no he tocado la campana por varias razones: la primera, porque no tengo campana». El obispo le cortó: «No me diga las demás».

Pues aquí pasa lo mismo. Que si las cuentas no salen, no salen. Y ya está. Y nos ponemos a hablar de la pirámide de edades y esas cosas y nos liamos. Y la cosa es mucho más sencilla: en España —y en otros sitios— hemos decidido no tener hijos y los viejos no nos morimos ni con disparos de *bazooka*. Como a todo hay que darle un nombre para disimular la verdad, a esto se le llama el *envejecimiento demográfico*.

Veo que la Unión Europea se ha planteado como uno de sus objetivos principales *mejorar la salud mental y potenciar el bienestar de los mayores*, lo cual, a mi edad, me llena de tranquilidad, porque, de vez en cuando oigo hablar de la eutanasia y me pongo nervioso.

Una amiga nuestra, mujer maja, aragonesa, no muy sofisticada, pero con un sentido común aplastante, comentando un accidente de jubilados que iban en un autobús, le dijo a mi mujer: «¿Te has dado cuenta de que todos los accidentes de jubilados son a final de mes? Es para no pagarles la pensión».

Ya sé que eso no es así, pero si no hay jóvenes y hay muchos viejos, puede haber tentaciones de crear el Comisionado del Envejecimiento y Remate final, en el Año Europeo del Envejecimiento, que la Presidencia española de la Unión Europea ha

propuesto para 2012 —¡para que luego digan, los muy envidiosos y desestabilizadores, que no hemos hecho nada en los seis meses de presidencia europea!

Y a ese comisionado le podrían poner como objetivo que hubiera menos viejos, por algún procedimiento más o menos rápido, con lo cual sigo poniéndome nervioso.

EL SISTEMA DE PENSIONES

Esto empalma con el tema de las pensiones, que es muy simple. En lo de las pensiones hay dos opciones según mi amigo Sandalio, profesor del IESE, que en esto, y en otras cosas, es un crack:

1. El MODELO DE CAPITALIZACIÓN, en el que el trabajador va aportando a lo largo de su vida laboral un porcentaje de su sueldo a un fondo de pensiones con el objetivo de constituir un capital que le permita, en el momento de su jubilación, asegurar un rendimiento suficiente para cubrir sus necesidades económicas. Simplemente, es ahorrar hoy para vivir mañana.
2. En el MODELO DE REPARTO, una generación en activo, con sus cuotas a la Seguridad Social, paga el importe de las pensiones a otra generación ya jubilada, que, por tanto, no depende de lo que haya hecho por sí misma, sino de lo que los jóvenes sean capaces de financiar —a menos jóvenes, más dificultad.

El modelo de reparto nació al amparo del Estado de Bienestar, proclamando como bandera, la solidaridad intergeneracional. Lo que pasa es que para que haya solidaridad entre generaciones tiene que haber generaciones y cuando no hay generaciones, pues la hemos fastidiado.

EL «MODELO DE REPARTO» Y SUS CONSECUENCIAS

Pues nosotros seguimos el modelo de reparto. O sea, que eso que se dice «toda la vida trabajando, para que me quede esto», está mal dicho. Porque has estado trabajando toda la vida para que los viejos que había cuando trabajabas pudieran vivir. Y tú vives porque la generación actual trabaja.

Claro, que si como he dicho antes no queremos tener hijos, porque los hijos son un peñazo —es verdad—, porque cuestan mucho dinero —es verdad—, por los disgustos que te pegarán —es verdad— y porque qué será de ellos en el futuro con lo mal que están las cosas —es verdad— y nos dedicamos a fortalecer medidas, planificaciones y políticas que no ayudan a que las familias tengan niños, la tasa de natalidad será ínfima. Eso es indiscutible.

Luego, los viejos. He leído hace poco una noticia que hablaba de un anciano de cincuenta y ocho años. Me caen tan lejos los cincuenta y ocho años que ni me enfadé. Me reí mucho. Porque si a los cincuenta y ocho años uno es anciano, yo debo ser una momia de la época de Ramsés II, de la que no tengo la fecha exacta, pero que me suena a muy viejo.

Los viejos no se mueren. Que si la calidad de vida, que si el Imsero, que si el Casal Rock, que si Fulano, a los ochenta y nueve años, se ha casado con una chica de veintisiete años, que, por supuesto, lo ha hecho de una manera absolutamente desinteresada, despreciando los millones de euros que tiene el viejo, pues, al final, nos creemos que esto es Jauja. Y, mis queridos amigos, esto no es Jauja. Esto es un valle de lágrimas que, con un poco de gracia, se lleva muy bien y uno hasta se divierte. Sin hacer tonterías.

Sin hacer tonterías quiere decir que el joven no tiene por qué poner cara de viejo profundo y decir *profundeces* que suenan a sabiduría (¿?) artificial, y que el viejo no tiene que hacer tontadas de chico joven, porque, en ese caso, lo que hace de verdad es el ridículo, aunque sus amiguetes y sus empleados le rían las gracias y le digan: «Don Celedonio, ¡qué vitalidad tiene usted!», en lugar de decirle: «Don Celedonio, mírese al espejo».

Y don Celedonio, que le quiere hacer un regalo a su novia, va a cobrar su pensión y le dicen que no pueden pagársela, porque no hay un joven que cotice para él. Y don Celedonio se desespera, porque no se enteró de lo del modelo de reparto, lo que hace que su novia se dé cuenta de que con este viejo no va a ningún sitio y que ella lo que necesita son jóvenes —y él, más. Para poder comer.

¿DE DÓNDE SACAMOS LOS JÓVENES?

O sea, que hacen falta jóvenes, que hay mucho maduro y mucho viejo. Y los maduros van a pasar a viejos en un santiamén. ¿De dónde los sacamos? Porque es urgente y un joven no se fabrica así como así. Y uno mira hacia África y ve muchas pateras en el Mediterráneo, en el estrecho de Gibraltar y en el Atlántico. Y uno se pone triste, porque lo de las pateras es un escándalo. Por televisión les ves llegar malnutridos, con la mirada perdida, helados de frío, hechos una pena.

Pues en esa pena va estar nuestro futuro. Bueno, el mío no, porque, para lo que me falta, más o menos me defenderé. Pero sí está el futuro de esta Europa que no quiso tener hijos y ahora tiene inmigrantes Muchos. Leí —no sé si es verdad— que Erdogan, el primer ministro turco, dijo hace poco que Turquía no necesita entrar en la Unión Europea porque ya hay cinco millones de turcos en Europa. O sea, que ya han entrado.

Y, si tenemos suerte, alguno de esos millones se casará con una alemana o con un español y tendrán niños, antes de que se enteren de que no hay que tenerlos, por aquello que he dicho más arriba de que los niños son un peñazo, etc.

Es difícil que se integren unos inmigrantes que son tan distintos de nosotros. Cuando los emigrantes eran españoles y se iban a Alemania, al fin y al cabo tenían algo en común. Entre otras cosas, las raíces cristianas que los que redactaron la Constitución europea no quisieron reconocer. Así le fue a la Constitución, que está en algún cajón de algún despacho de algún edificio en Bruselas con una etiqueta que dice: «Rechazada».

Las personas que vienen ahora son distintas. Tienen otras raíces, se visten de otra manera y quieren seguir siendo así. Y hay problemas, porque algunas chicas, que deben ser muy majas, se ponen el burka y se tapan y, desde lo del 11-S nos da miedo que alguien se tape la cara, y se ponga un vestido amplio y largo, porque pensamos que igual dentro de ese vestido ancho y largo lleva no sé cuántas bombas.

Y, además, estas personas, como necesitan comer y como no saben lo de la sociedad de consumo, aceptan trabajos que a nosotros no nos gustan, porque somos europeos y tenemos nuestros derechos. Y cuando vamos a buscar esos empleos porque el hambre nos acucia, nos encontramos que esos puestos ya están ocupados. Y descubrimos que, además, esos señores no lo hacen mal. Y que trabajan mucho. Y que nos hemos quedado sin empleo. Y nos enfadamos.

Pero como, inmediatamente, les hemos puesto en la Seguridad Social, los viejos nos alegramos y gritamos: «¡Vivan los negros!»). Luego matizamos y decimos que vivan los coloreados, porque decir lo otro está mal visto, aunque es verdad. Y decimos eso de que vivan porque, de repente, ya tenemos jóvenes que nos den de comer a los viejos. Y todo por el dichoso modelo de reparto, que nos lleva por la calle de la amargura.

UN TEMA DELICADO

Lo de la inmigración es un tema delicado y para el que no estábamos preparados. Preparados en teoría, quizá sí. Porque es muy bonito decir que todos somos hermanos, que el racismo es malo y que la xenofobia es peor. Sobre todo si es en Estados Unidos. Pero cuando nuestra hija empieza a tontear con un chico de Senegal, negro como el betún negro, que, además, es guapo, listo, trabajador y está acabando Derecho, y dice que se quiere casar con ella, la teoría se nos puede empezar a tambalear. Por muy modernos, progres y tolerantes que nos pongamos.

Y cuando los señores de un país vienen a otro —y viceversa— lo lógico es aprender sus costumbres y, por lo menos respetarlas. Posiblemente el equilibrio de la libertad esté en este asunto: somos libres de acoger, aceptar y respetar exigiendo que acepten y respeten nuestra forma de acoger. Y en nuestra forma de acoger está nuestra forma de vestir, nuestra forma de convivir y, por supuesto, nuestra forma de rezar.

Y como los señores que vienen acaban cotizando en la Seguridad Social, nos entra la tentación de abrirles las puertas hasta de la cocina... y nos da por hacer como que olvidamos que sus tradiciones y su forma de ver la vida son totalmente distintas de las

nuestras, con tal de que nos ayuden a salir de la crisis provocada por la falta de jóvenes. O sea, que se puede llegar al caso de dar la mano y que se lleven todo el brazo.

Y los muy mayores vemos, de esta forma, que nuestro patriotismo quizá se vea un poco *retocado* cuando llegue el primer alcalde *moro* de San Quirico, el primer lendakari negro o el primer president de la Generalitat... asiático. Y, aunque si ocurre eso no pasa nada, sí que es necesario ser conscientes de que todo está conectado y de que una política que no ayuda a tener hijos repercute, directamente, en un tema tan serio como la inmigración.

Bueno, que el tema es difícil. Que nuestros hermanos morenos son hermanos y son morenos, lo que trae consigo una serie de obligaciones por las dos partes. Ya se ve que la buena voluntad por parte de todos, las ganas de llegar a acuerdos, el respeto mutuo y el sentido común son básicos.

Por ejemplo, hablando de sentido común, el famoso asunto de la mezquita de la Zona Cero de Nueva York creo que tiene una resolución muy clara: aquella que, exactamente, intente molestar lo menos posible. Y si poniendo una mezquita en ese lugar puedes acabar molestando a alguien —recordemos que fue el epicentro de algo que hizo que el mundo cambiase de repente y se tambalease— mejor no hacerlo ¿no?

11

MEJORES QUE ANTES

LOS TANGOS

Estuve hace poco en Argentina. Me regalaron un CD de tangos, que no he podido escuchar con tranquilidad hasta ahora. Me gustan todos, sobre todo los de siempre: *Caminito*, *Corrientes 348*, *El día que me quieras*, *La Cumparsita*...

Pero hoy me han llamado la atención dos: el primero se titula *Septiembre del 88*, de Cacho Castaña, cantado por él mismo. Tiene dos partes. En la primera, el cantante escribe una carta a un amigo suyo que, viendo cómo estaban las cosas en Argentina, se fue a Italia. Le describe la situación y le dice: «No vuelvas». Se corta la primera parte y empieza la segunda. Se le ha caído el mate sobre el papel y vuelve a escribir la carta. Empieza diciéndole lo mismo, que las cosas están muy mal, pero el tono es distinto, porque dice que hay una cosa que no se puede perder: la esperanza. El disco está grabado en un concierto público. Al oír eso, la gente aplaude.

Y explica que sí, que los gorriones cantan, que la glicina florece y le dice a su amigo que vuelva, que vuelva porque vamos a ser mejores que antes. Y no solo para que rime con *antes*, sino porque es verdad, añade que la culpa fue de cuatro atorrantes.

En Argentina, *atorrante* quiere decir ‘desfachatado, desvergonzado’. Pues es verdad que todo ha sido culpa de unos atorrantes, pero no es verdad que han sido cuatro. Han sido miles, quizá algún millón que otro.

Pero hay algo peor: que los atorrantes siguen existiendo. Y tengo la sensación de que aumentan. O sea, que no era un número fijo, sino variable y me temo que al alza. En otras palabras: que no se les pude coger a todos, construir una macrocárcel en el desierto de Mojave, que está por California-Nevada más o menos, cerrar la puerta con llave, dejarles las ventanas —con rejas— abiertas para que puedan oír de lejos la animación y el jolgorio de Las Vegas y ahí, para siempre. Bien atendidos, con todas las comodidades que quieran, pero sin móviles, sin *e-mail*, sin contacto con el exterior, para que cuando se les ocurra algo, que se les ocurrirá, solo lo puedan comentar entre ellos, sin hacer daño fuera.

De vez en cuando, se descubre un atorrante. Los medios de comunicación se lanzan a hablar de ese uno, hasta que pierde la novedad, porque aparece otro o porque hay campeonatos de atletismo, que ocupan más espacio en la tele.

Es lo de la *crisis de decencia*, de la que llevo hablando hace tanto tiempo, que no mejora. No estoy hablando de San Quirico, donde todos son decentes. No estoy hablando de Barcelona, donde ya no puedo asegurar que todos sean decentes. No estoy hablando de Cataluña, donde puedo asegurar que hay algún indecente que otro.

Lo mismo que en el resto de España, y que en el resto de la Unión Europea y que en el resto del mundo. —Nota: Cuando escribo esto, me paro, porque no quiero exagerar. Lo pienso treinta segundos, y continúo, porque es verdad—. Sigo oyendo el CD que me traje de Argentina y me sale *Cambalache*, de Enrique Santos Discépolo, cantado por Caracol.

El tango empieza diciendo que el siglo XX es «un despliegue de maldad insolente». ¡Así se empieza! Déjate de esas tonterías de *empezar calentando motores*. Para cuando los has calentado, te han metido cuatro goles. Hay que atacar desde el principio.

Y en ese tango está la razón de la atorrancia: que «hoy resulta que es lo mismo ser derecho que traidor, ignorante, sabio, chorro, generoso o estafador. ¡Todo es igual! ¡Nada es mejor!, lo mismo un burro que un gran profesor».

Parece que esto no solo pasa en Argentina, porque leo que un célebre presidente americano nunca mentía; otro célebre presidente americano nunca decía la verdad; y otro célebre presidente americano no era capaz de distinguir entre la verdad y la mentira.

A veces soy un poco mal pensado. Ahora se habla bastante de deconstrucción. Dicen que es el «reblandecimiento de las barreras que separan unas cosas de otras. Unas veces, de manera violenta. Otras, advirtiendo y aprovechando una fisura que conecta un extremo con el otro». No lo entiendo muy bien, pero me suena a lo del todo vale. Si no es así lo retiro, pero, mientras tanto, lo mantengo.

La Real Academia Española, a esas cosas les llama *relativismo*, y dice que ‘es la doctrina según la cual la realidad carece de sustrato permanente y consiste en la relación de los fenómenos’.

Como supongo que no lo habéis entendido —yo tampoco—, es mejor quedarnos con lo que dice Enrique Santos Discépolo, que a ese sí que se le entiende, y, sobre todo, se le entiende cuando dice que, como consecuencia, «vivimos revolcaos en un merengue».

Y no me sirve que alguien me diga que el tango se refiere al siglo XX, porque el XXI, tal como ha empezado, no tiene nada que envidiar al XX en cuanto a lo de los *atorrantes* y el *merengue*.

En algún sitio escribí que el proceso sinvergüenza —o sea, atorrante— → estúpido → ingenuo tenía que cambiar la dirección y el contenido de uno de los factores. El nuevo proceso debe ser: sensato —el antiguo ingenuo— → estúpido —se mantiene, aunque con una cierta desviación hacia el sinvergüenza— → atorrante.

Aclaración: Digo lo de la cierta desviación del estúpido hacia el sinvergüenza porque leo que alguna entidad financiera —originalmente, uno de los estúpidos— está dispuesta a ofrecer inversiones en Europa, asociada con un señor que en Estados Unidos montó un

negocio con el único y exclusivo objeto de llenarse los bolsillos de dólares robados —la palabra es esa— a miles y miles de ingenuos —por cierto, se los llenó y todavía está en la calle y teniendo nuevas ideas y montando negocios, como se ve. Y exportándolos, por si fuera poco. Cuidado, que se acerca.

**¿QUÉ MUNDO LES VAMOS A DEJAR
A NUESTROS HIJOS?**

Como bastante gente sabe lo de mis desayunos, me mandan temas para que se los consulte a mi amigo de San Quirico, que va a acabar siendo el oráculo de la comarca. Me escribe un amigo, diciendo que está muy preocupado por el futuro de sus nietos. Que no sabe qué hacer: si dejarles herencia para que estudien o gastarse el dinero con su mujer y que «Dios les coja confesados». Lo de que Dios les coja confesados es un buen deseo, pero me parece que no tiene que ver con su preocupación.

En muchas conferencias, se levanta una señora —esto es pregunta de señoras—, pone cara de pena y dice esa frase que a mí me hace tanta gracia: «¿Qué mundo les vamos a dejar a nuestros hijos?». Ahora, como me ven mayor y saben que mis hijos ya están crecidos y que se manejan bien por el mundo, me suelen decir: «Qué mundo les vamos a dejar a nuestros nietos?».

Lo comento con mi amigo y le digo que yo tengo una contestación, de la que cada vez estoy más convencido: «¡Y a mí, ¿qué me importa?!». Quizá suena un poco mal, pero es que, realmente, me importa muy poco.

Mi amigo de San Quirico pone cara de sorpresa. Esperaba de mí otra postura, como más *ortodoxa*. Y se lo tengo que explicar. Yo era hijo único. Ahora, cuando me reúno con los miembros de mi familia directa, pienso lo que dirían mis padres si me vieran, porque de uno a sesenta y cinco hay mucha gente. Exactamente, sesenta y cuatro.

Mis padres fueron un modelo para mí. Se preocuparon mucho por mis cosas, me animaron a estudiar fuera de casa —cosa fundamental, que te ayuda a quitarte la boina y a descubrir que hay otros mundos fuera de tu pueblo, de tu calle y de tu piso—, se volcaron para que fuera feliz... y me exigieron mucho. Pero ¿qué mundo me dejaron? Pues mirad, me dejaron:

1. La guerra civil española
2. La Segunda Guerra Mundial
3. Las dos bombas atómicas
4. Corea
5. Vietnam
6. Los Balcanes
7. Afganistán
8. Iraq

9. Internet

10. La globalización

Y no sigo porque esta es la lista que me ha salido de un tirón, sin pensar. Si pienso un poco, me sale otro libro. Y le digo a mi amigo: «¿Tú crees que mis padres pensaban en el mundo que me iban a dejar? ¡Era imposible de imaginar!».

Lo que sí hicieron fue algo que nunca les agradeceré bastante: intentar darme una muy buena formación. Si no la adquirí, fue culpa mía. Eso es lo que yo quiero dejar a mis hijos, porque si me pongo a pensar en lo que va a pasar en el futuro, me entrará la depre y además, no servirá para nada, porque no les ayudaré en lo más mínimo.

A mí me gustaría que mis hijos y los hijos de ese señor que me ha escrito y los tuyos y los de los demás, fuesen gente responsable, sana, de mirada limpia, honrados, no murmuradores, sinceros, leales..., lo que por ahí se llama *buena gente*.

Porque si son buena gente harán un mundo bueno. Y harán negocios sanos. Y, si son capitalistas, demostrarán con sus hechos que el capitalismo es sano. —Si son mala gente, demostrarán con sus hechos que el capitalismo es sano, pero que ellos son unos sinvergüenzas.

Por tanto, menos preocuparse por los hijos y más darles una buena formación: que sepan distinguir el bien del mal, que no piensen que todo vale, que ayuden a los demás, que sean generosos... —En estos puntos suspensivos podéis poner todas las cosas buenas que se os ocurran.

Al acabar una conferencia se me acercó una señora joven con dos hijos pequeños. Como también aquel día me habían preguntado lo del mundo que les vamos a dejar a nuestros hijos, ella me dijo que le preocupaba mucho más qué hijos íbamos a dejar a este mundo. A la señora joven le sobraba sabiduría, y me hizo pensar. Y volví a darme cuenta de la importancia de los padres. Porque es fácil eso de pensar en el mundo, en el futuro, en lo mal que está todo, pero mientras los padres no se den cuenta de que los hijos son cosa suya y de que si salen bien, la responsabilidad es un 97 por 100 suya y si salen mal, también, no arreglaremos las cosas.

Y el Gobierno y las Autonomías se agotarán haciendo Planes de Educación, quitando la asignatura de Filosofía y volviéndola a poner, añadiendo la asignatura de *Historia de mi pueblo* —por aquello de que hay que pensar en grande— o quitándola, diciendo que hay que saber inglés y todas estas cosas.

Pero lo fundamental es lo otro: los padres. Ya sé que todos tienen mucho trabajo, que las cosas ya no son como antes; que el padre y la madre llegan cansados a casa; que mientras llegan, los hijos ven la telebasura; que lo de la libertad es lo que se lleva; que la autoridad de los padres es cosa del siglo pasado. Lo sé todo. TODO. Pero no vaya a ser que como lo sabemos todo, no hagamos NADA.

Mi amigo de San Quirico, que, a estas horas, está grogui, me dice: «Y de los nietos, ¿qué?». Y como en ese punto, mi mujer y yo tenemos las ideas muy claras, le contesto tres cosas:

1. Que no he hablado de los nietos, porque para eso tienen a sus padres.
2. Que yo, con mis nietos, a merendar y a decir tonterías y a reírnos, y a contarles las notas que sacaba su padre cuando era pequeño —que había que verlas, por cierto.
3. Y así, además de divertirme, quizá también ayudo a formarles.

Mi amigo pone cara rara. Como preocupado, pero con sonrisa de conejo. Algo así como si pensara que sí, que eso es lo que le gusta. Bueno, pues yo, sin cara de preocupado y sin sonrisa de conejo, digo que sí, que eso es lo que me gusta.

13

SIGLO XXI, CAMBALACHE, PROBLEMÁTICO Y FEBRIL. Y APASIONANTE

Santos Discépolo dice: «Siglo XX, cambalache, problemático y febril. El que no llora, no mama y el que no afana, es un gil». Cambio la letra y aunque no pegue, pongo «siglo XXI» en lugar de «siglo XX».

La corrupción está extendidísima. Y, además, hace ruido. Y el que no *afana*, porque cree que lo que hay que hacer es ser una persona decente, no es un *gil*, que no sé qué quiere decir, pero me lo imagino. Como ahora, oficialmente, soy una autoridad, en las conferencias me hacen unas preguntas extrañísimas, que no sé contestar la mayoría de las veces. En esos casos utilizo dos procedimientos: uno, el honrado. Consiste en decir: «No tengo la menor idea». Dos, el menos honrado, por aquello de la pequeña vanidad. Consiste en mirar fijamente al que me hace la pregunta, a ver si arranca y me da una pista.

Un día me preguntaron si yo creía que la crisis que llevamos arrastrando era una *crisis en uve*. Yo no sabía lo que era una crisis en V, aunque se debe estudiar en primero de Económicas, pero no estaba incluida en ninguna de las dos asignaturas que aprobé en el curso 1954-1955.

Me quedé mirando fijamente al que me hacía la pregunta, pidiendo a Dios que arrancase. Y arrancó. Me dijo: «¡En V! O sea, hundimiento rápido y recuperación rápida».

Le dije que no. Que yo creía que hundimiento rápido sí, pero que después venía una línea larga, larga, con una recuperación en salida lenta. Me dijo aquel señor: «¡Ah, crisis en ele!». Y le contesté: «Eso, en L». Es decir, que estáis leyendo un libro escrito por el inventor de la crisis en L, que debía estar inventada hace años, pero que se me ocurrió a mí el otro día.

Pues sí, en L. Se nos presenta por delante una temporada larga, en la que tenemos que dar de nosotros todo lo bueno que llevamos dentro y descubrir cosas buenas que no sabíamos que las teníamos.

LOS VALORES Y LAS VIRTUDES HUMANAS

Es la época de la recuperación de los valores, porque parece que se nos han olvidado. Yo entiendo que *valor* es algo fundamental, algo que te dirige la vida. Esta definición es mía, con lo cual, si no os gusta, no puedo echar la culpa al diccionario.

Y al que tiene unos cuantos valores, se le nota, porque cuando hace cosas en la vida, las hace de acuerdo con esos valores. Si los valores son buenos, hará cosas buenas y si las repite, se podrá decir que tiene virtudes humanas, porque la virtud es lo que se consigue a base de repetir acciones buenas.

Y, en confianza, hace falta que muchos hagamos muchas acciones buenas y que las repitamos continuamente. Necesitamos:

1. La virtud humana de la laboriosidad, que consiste en trabajar, en darse cuenta de que las cosas no caen del cielo. Caen del cielo si les «forzamos a que caigan». El refrán «A Dios rogando, pero con el mazo dando», es muy viejo. Trabajar quiere decir trabajar bien. O sea:
 - a. Con competencia profesional. El presidente del Gobierno, competente. El barrendero de La Moncloa, competente. Cada uno en lo suyo.
 - b. Empezando las cosas a su tiempo y terminándolas a su tiempo y bien.
 - c. Aquí está eso de la pereza, que nos ocurre a todos. La pereza se ve, por ejemplo:
 - i. Cuando, antes de empezar a trabajar, nos intercambiamos unos cuantos *mails* con los amigos para comentar lo bien que lo pasamos en la fiesta de ayer noche, que acabó tarde y que por eso tenemos una cierta resaca — creo que eso se llama *presentismo*, porque haces lo mismo que en el *absentismo*, o sea, nada, pero yendo a la oficina y poniendo cara seria, de persona ocupada.
 - ii. Cuando, en vez de empezar por lo importante o lo urgente, empezamos por cosas secundarias, porque no nos apetece meternos en serio con lo otro.
 - iii. Cuando tenemos un encargo y nos preguntan cómo lo llevamos y contestamos: «Estoy en ello», que la mayoría de las veces quiere decir que ni lo hemos empezado, que no sabemos por dónde meterle el diente y que confiábamos en que al jefe se le habría olvidado.

- iv. Cuando, en vez de resolver nosotros un tema a base de discurrir, convocamos una reunión, para que los demás discurren por nosotros. Así conseguimos tres cosas: no trabajar, echar la responsabilidad a los demás y hacerles perder el tiempo.
2. Muy relacionado con la anterior, está la virtud humana de la reciedumbre. Que nos hemos reblandecido lo he dicho muchas veces. Hay que ser fuertes y cuando uno se cansa, sigue, porque, como dicen en Cataluña, *els cansats fan la feina* —los cansados hacen el trabajo—. Creo que Napoleón dijo lo de que los soldados cansados ganan las batallas, pero lo de la *feina* me gusta más, porque me cae más cerca. En una empresa prohibí decir a la gente que estaban agotados. No sé si les gustó o no, pero estaba cansado de que todo el mundo se agotase tan pronto.
3. La virtud humana de la sinceridad. Que quiere decir que hay que decir siempre la verdad. Decir la verdad no exige decir siempre toda la verdad. Ejemplo: pregunta del cliente: «¿Este producto es bueno?». Contestación nuestra: «Sí». Eso es decir la verdad, si es que es verdad que el producto es bueno. Decir toda la verdad sería: «Y no sabe usted cuánto me ha costado sacarlo adelante. Hasta hace muy poco creí que fracasaría, pero, al final, acerté». No hace falta contar todo lo que ha pasado, porque entonces al cliente le lías y piensa: «Huy, esto me dará problemas». Un amigo mío dice que él solo miente cuando cuenta cosas divertidas —eso no es mentir— y en los negocios. Le pregunto qué mentiras dice en los negocios. Son del calibre de «Este producto es el mejor del mundo. Ni en Massachusetts encontraría usted uno igual». Eso tampoco es mentir. Como no era mentir lo que hizo un amigo mío, pregonero, al llamar en su discurso a la reina de las fiestas «Hermosa Josefina», cuando todos veíamos claramente que la Josefina citada podía ser muchas cosas, pero hermosa, NO.
4. La virtud humana de la lealtad. Nunca me han gustado los planes profesionales tipo futbolista, excepto para los futbolistas. El plan a que me refiero es propio de los chavales jóvenes, que todavía no se han dado muchos batacazos en su vida. Sucede, por ejemplo, cuando alguien acaba el máster y te dice que piensa estar un par de años en una empresa de productos de consumo, para, después, pasar tres años en un banco de inversión y de ahí, saltar a una multinacional. Ya se ve que el pobre no tiene ni idea, porque luego, la vida te lleva y te trae. A veces leo cosas escritas por alguien, ya mayor, en las que presenta todo lo que le ha ocurrido como si lo hubiera planificado previamente. Nunca me lo he creído. Pienso que en la vida todos hacemos lo que podemos y que si echas la vista atrás, lo único que se te ocurre es decir: «Si hace cincuenta años me lo cuentan, no me lo creo».
5. La virtud humana de la humildad. Se puede ser presidente ejecutivo de la Multinacional Más Grande del Mundo, S. A. y ser humilde. Porque la humildad no tiene nada que ver con la posición que ocupes. El citado barrendero de La Moncloa puede ser el tío más soberbio del barrio, despreciando a sus colegas y presumiendo

de lo bien que barre, lo listo que es y hasta de que un día, el presidente del Gobierno cuando pasó en su coche, le saludó. Exclusivamente a él. La humildad consiste en no pensar que lo sabes todo, en pensar que todos saben algo que no sabes tú y en saber que si dices que no sabes algo, la gente respirará aliviada y te ayudará.

Yo estaba en el consejo de una empresa. Lo formábamos seis directivos y yo, como consejero externo. Ellos conocían el negocio mucho mejor que yo. Además, yo era el más joven. En la discusión de un tema uno de los consejeros utilizó un término que no entendí. Me dio vergüenza preguntar el significado y me callé, poniendo cara de que seguía la discusión. En el consejo siguiente volvió a salir el término y me volví a callar. Al tercer consejo pensé: «Leopoldo, o preguntas o no te enteras». Y pregunté: «¿Qué quiere decir eso?». Y ocurrió lo que nunca hubiera imaginado. ¡Ninguno de los miembros del consejo sabía lo que quería decir aquello, excepto el que lo había pronunciado! Cuando yo hice la pregunta, todos manifestaron: «Sí, sí, ¿por qué no nos explicas lo que quieres expresar con esa palabra?».

Aquel día aprendí, sin querer, lo de la humildad, que no es más que la normalidad. Es reconocer que no hay nadie en la tierra que lo sepa todo y que los que piensan que lo saben todo, son unos auténticos merluzos.

6. La virtud humana de la alegría. No hay quien aguante a un tristón profesional. Lo estropea todo. La alegría va ligada al optimismo, o sea, a la lucha por salir adelante en cualquier situación. En este terreno, hay que tener claro que el tío más peligroso es el que dice que él no es pesimista, sino realista. ¡Huid de ese! Es un auténtico esterilizador de ilusiones. Es de los que cuando alguien tiene una idea, le explican inmediatamente por qué aquello no puede salir adelante.
7. Empalmando con la anterior, hay que apuntar la virtud humana de la alegría de que a los demás les vayan las cosas bien, la alegría de verles triunfar, la alegría de ver que tienen ideas buenas en el trabajo, la alegría de ayudarles. A esto hay quien le llama *trabajo en equipo*, pero es más. Porque si uno se alegra de ver lo bien que hacen las cosas los demás, en vez de reconcomerse de envidia por dentro, lo del trabajo en equipo está hecho.

La lista de virtudes humanas podría alargarse mucho. Pero vuelvo a lo que me interesa.

El tramo largo de la L es un tramo apasionante. Lo vamos a pasar mal. No hagáis caso de las previsiones rosáceas. Los que las hacen no tienen ni idea. Lo que os digan es falso si va contra vuestro sentido común.

15

LAS REFORMAS

Se están haciendo muchas reformas y eso es bueno, porque hay cosas que cambiar, pero, por favor, no nos olvidemos que las reformas las hacen las personas y si las personas no son como tienen que ser y no actúan como tienen que actuar, perderemos el tiempo una vez más. Y en confianza, ya lo hemos malgastado bastante.

LA REFORMA FINANCIERA

Si se hace una reforma financiera que no sirva para que el crédito normal fluya por los canales normales a las empresas y a los ciudadanos normales, esa reforma habrá servido para que algunas entidades financieras no se vayan a la porra, lo cual es bueno, pero estará coja.

También habrá servido para que unas cuantas entidades se hayan fusionado y las que iban bien estén digiriendo como pueden a las que iban mal, eliminando oficinas y despidiendo gente.

También habrá servido para que algunos mozos, que estaban aferrados a su sillón, se hayan tenido que desaferrar, lo cual siempre es desagradable —para ellos—, pero suele ser muy bueno para la sociedad, aunque aumente ligeramente el paro.

También habrá servido para que nos enteremos de que hay fusiones frías y —supongo— fusiones calientes. A las frías les llaman SIP, para estropearlo más. SIP quiere decir Sistema Institucional de Protección. O sea, que es algo que estos mozos inventan para protegerse. ¡Ay madre, que necesitaban protección!

Bueno, pues en la fusión fría cada Caja se queda con su obra social, su consejo de administración y las oficinas con su marca comercial y lo que es el negocio se transforma en un Banco, que también tendrá su consejo de administración, claro. Y si el Banco va bien dará dividendos y con esos dividendos cada Caja pagará su obra social. Y supongo que algo quedará para los componentes de todos los consejos de administración, que, pobres, también tienen derecho a ganarse la vida.

Mi amigo el de la Caja de Ahorros de San Quirico me dice que ellos no necesitan ni fusión fría ni caliente ni nada. Que siguen yendo solos, porque van *sobraos*. Pues me alegro, porque en una fusión de estas igual el consejo de administración de más arriba decide que en San Quirico no tiene por qué haber oficina y la cierran y mi amigo se queda sin empleo y yo tengo que hacer tres kilómetros de ida y tres de vuelta para hacer un ingreso.

Lo comento con el director de la oficina y le digo que me hace gracia que a las fusiones frías, algunos con mala intención, supongo, les llaman «fusiones a fuego lento». Yo me río, pero él se queda con cara de palo. Me parece que no se siente muy seguro con tanta reforma.

Pretendo animarlo. Le digo que las Cajas, tal como estaban concebidas, no podían tener accionistas. Las fundaba alguna institución seria, hacían negocios serios y los beneficios se dividían en dos: lo que pasaban a la obra social —o sea, el equivalente a los dividendos de los accionistas si hubiera sido un Banco— y lo que pasaban a reservas —igual que el Banco—. Por supuesto los que trabajaban en la Caja cobraban sus sueldos normales, como en cualquier otra empresa.

Le digo que las Cajas hacían negocios serios y la gente sabía que su dinero estaba bien guardado allí. No había más que ver las caras de los presidentes y directores generales en los cuadros que estaban colgados en la sala del consejo. Eran señores con barba, con alguna condecoración, con un bastón cruzado encima de la mesa... gente de fiar.

Pero, en algún momento, a alguno de esos señores se le ocurrió afeitarse, quitarse las condecoraciones y dejar el bastón en casa. Y meterse en negocios inmobiliarios que irían muy bien. Y hacer un aeropuerto transoceánico, aunque el océano más cercano estaba un poco lejos. Y una estación de esquí maravillosa. Y más cosas.

Y el aeropuerto fue una ruina y en la estación de esquí no nevaba y los negocios inmobiliarios se tambalearon. Y al pobre señor que se había metido en esos berenjenales le dijeron que en el *test de estrés* no salía muy guapo. Y que mejor sería que hablase con otro señor de otra Caja al que le pasaba una cosa parecida y con otro que, ese sí, había sido más serio y le iban las cosas mejor.

Y que si se juntaban los tres, el Gobierno les daría dinero para tapan sus vergüenzas y que a ese dinero le llamarían FROB —Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria— que queda mejor que DQTDPQNTH —Dinero Que Te Doy Para Que No Te Hundas—. Y las Cajas empezaron a fusionarse, unas en caliente, otras en frío. Unas pidiendo más dinero y otras necesitando menos.

Y, además, alguna Caja había sido utilizada por alguna Comunidad Autónoma como su Banco particular. Incluso alguna Caja había perdonado a algún partido político los créditos que le había dado.

Y esa Comunidad Autónoma dijo que sí, que lo de la fusión le parecía muy bien, pero con otra Caja de la misma Comunidad, porque así su Banco particular se hacía más grande y su partido no tenía que compartir Banco particular con otros partidos, porque de algunos no te puedes fiar.

Pero las cosas estaban tan apuradas que al final las fusiones, de un tipo o de otro, se han realizado entre las Cajas que se han puesto de acuerdo o que les han puesto de acuerdo, y ni Comunidad Autónoma ni nada.

En el *test de estrés*, los Bancos han quedado más majos que las Cajas y no ha habido FROB ni fusiones. Si un día las cosas van mal, otro FROB y ya está.

Y eso es la reforma financiera. Eso y más cosas, por supuesto. Porque a los Bancos les han dicho cómo tienen que jugar con las provisiones. Esto de las provisiones no es más que el dinero que tienen que guardar en una hucha por si acaso.

Para entenderlo, volvamos al activo y al pasivo, que tan bien dominamos a estas alturas. Imaginemos que tengo una casa en San Quirico tasada en 100.000 euros. Mi balance es:

ACTIVO	PASIVO
La casa 100.000 euros	Capital 100.000 euros

porque el activo y el pasivo tienen que sumar igual y porque, además, si me preguntan cuál es mi capital señalaré la casa.

Vendo la casa por 100.000 euros. Mi balance es:

ACTIVO	PASIVO
Lo que me han dado por la casa 100.000 euros	Capital 100.000 euros

La diferencia con el balance anterior será que cuando me pregunten cuál es mi capital no señalaré la casa, porque ya no la tengo. Señalaré el bolsillo izquierdo de la chaqueta, que es donde llevo los 100.000 euros.

Como me han dicho que lo de los Bancos es un buen negocio, decido con ese dinero montar un Banco fuera de San Quirico, para no hacer la competencia a mis amigos de la Caja de Ahorros. Lo monto a dos pueblos de distancia, hacia el norte. Dedico los 100.000 euros al negocio. El primer balance del Banco es:

ACTIVO	PASIVO
Lo que he puesto, sacándolo del bolsillo 100.000 euros	Capital 100.000 euros

Llega un amigo mío, un poco botarate. Viene de San Quirico, enfadado con el director de la Caja, porque no le ha querido dar una hipoteca para comprarse una casa de 50.000 euros, muy maja, que está dos pueblos más abajo, hacia el sur. No es muy de fiar, pero le conozco desde hace muchos años y me da no sé qué decirle que no. Y le doy el préstamo hipotecario. El balance de mi amigo el botarate queda así:

ACTIVO	PASIVO
La casa que se ha comprado 50.000 euros	Lo que le debe a mi Banco 50.000 euros

Ahora, el balance de mi Banco es:

ACTIVO	PASIVO
En la caja de caudales 50.000 euros Lo que mi amigo le debe al Banco 50.000 euros	Capital 100.000 euros

Pero como no acabo de fiarme de mi amigo, porque le conozco de sobra, hago una provisión de 25.000 euros —o sea, guardo una cantidad igual a la mitad de lo que el Banco le ha prestado y no cuento con ella para nada, por si acaso mi amigo vuelve a las andadas—. El balance de mi Banco queda así:

ACTIVO	PASIVO
En la caja de caudales 50.000 euros Lo que mi amigo le debe al Banco 50.000 euros Por si acaso -25.000 euros	Capital 100.000 euros El mismo por si acaso -25.000 euros

Con esta provisión, si mi amigo viene a pedirme otros 50.000 euros para poner la casa a la altura de las circunstancias, haré por la noche un balance del Banco en mi casa —me parece que eso se llama Balance pro forma, pero no me hagáis mucho caso—. El balance pretende ver cómo se quedará mi Banco si le concedo el segundo crédito al botarate. Quedaría así:

ACTIVO	PASIVO
En la caja de caudales 0 euros Lo que mi amigo deberá al Banco 100.000 euros Por si acaso pierdo dos mitades -50.000 euros	Capital 100.000 euros El mismo por si acaso -50.000 euros

Si el capital fuera de 100.000 euros limpios, sin el «por si acaso», yo podría ir al Banco de al lado y decirle: «¿Me prestas 100.000 más?» —porque así tendría dinero para hacer más negocio.

Pero como está el «por si acaso», el Banco de al lado no me prestará los 100.000, con lo que mi negocio se irá parando, por aquello de «la teoría del engrase» de que hemos hablado al principio del libro.

Sigamos suponiendo. El botarate me llama. Está hundido. Un negocio que tenía le va muy mal. Su mujer se ha separado y le pide la *intemerata*, o sea, mucho dinero. Debe los colegios de los niños, la cuota de tenis y los esquís que se compró a principio de la temporada de invierno y no le llega ni *pa* comer. Por supuesto, no puede pagar las cuotas de la hipoteca y me dice: «Que tu Banco se quede con la casa, y ya está».

En primer lugar, no está. Porque ya hemos dicho en algún sitio que en España la hipoteca va contra la persona, no contra la casa. O sea, si este señor me debe 100.000 euros y me da la casa a cambio de la deuda, tendré que volver a tasar la casa y Dios quiera que la nueva tasación dé 100.000, porque si da menos, me seguirá debiendo la diferencia.

Pero, llenos de buena voluntad, imaginemos que sí, que la casa se *retasa* en 100.000 euros y que mi Banco se queda con la casa y todos contentos. Pues de eso quería hablar. El balance de mi Banco quedará así:

ACTIVO	PASIVO
La casa 100.000 euros Provisiones. Como ya he cobrado 0 euros	Capital 100.000 euros

Pero no está tan claro. Porque cuando escribo esto —septiembre 2010, ¡y empecé en julio! ¡Menudo verano!—, leo que a partir del 1 de octubre, o sea, ya, se pone en marcha un nuevo sistema de provisiones, «que impide rescatar las coberturas

previamente constituidas por el deterioro de los créditos impagados que se canjean por inmuebles». Es decir, que hay que mantener las provisiones hasta que venda la casa:

1. Si la vendo por 100.000 euros, me quedo como estaba al principio.
2. Si la vendo por 99.000, pierdo 1.000 euros.
3. Si la vendo por 101.000, gano 1.000 euros.

Como consecuencia, a mi amigo le voy a decir que ni nuevos créditos ni nada y que se busque otro Banco. Por ahí va la reforma financiera:

1. Por salvar a los que estaban perdidos.
2. Por que el Banco de España apriete las clavijas.
3. Y, por último, por pegarles un apretón a las agencias de *rating* —de calificación de riesgos—, esas que calificaron tan mal la porquería americana, pero que aún siguen teniendo fuerza. Y cuando le bajan la calificación a un país, el país tiembla, porque, como dicen los entendidos, el «riesgo país» aumenta y el coste de financiar la deuda soberana, o sea, los intereses que hay que pagar para que nos dejen dinero, subirán. Por cierto, no sé si les han pegado el apretón a estas agencias. Tengo la sensación de que no mucho, aunque el otro día leí que una de ellas le iba a bajar el *rating* a otra. Seguramente es normal, pero, como de esto no sé nada, aún me estoy riendo.

Para acabar con el tema de la reforma financiera, creo que no estará conseguida:

1. Hasta que los sinvergüenzas se vayan a la cárcel a toda velocidad.
2. Hasta que evite que esos chicos sigan inventando cosas que increíblemente, la gente sigue comprando, lo cual demuestra el grado de tontez de bastantes.
3. Hasta que las agencias de *rating*, que se han cubierto de gloria en estos años, no se miren al espejo y se digan: «Quizá habría que hacer las cosas un poco mejor».

LA REFORMA FISCAL

Mi amigo está preocupado porque oye hablar de reforma fiscal. Dice que al Gobierno no le preocupa la reforma fiscal. Lo que le preocupa es la *recaudación fiscal* y, utilizando una frase que se dice mucho, asegura que el Gobierno tiene «afán recaudatorio». Y sigue: «¿Qué digo *afán*?! ¡¡Hambre!!». Y sigue, porque cuando empieza, no acaba: «¡El Gobierno, las Autonomías y los Ayuntamientos y las Diputaciones y todos!!».

Antes de que se meta con el Ayuntamiento de San Quirico, le recuerdo lo de los Presupuestos Generales del Estado, que salvadas las distancias —en euros—, son lo mismo que los presupuestos de su casa, de mi casa, del bar donde estamos, del Español, que es su equipo, y del Zaragoza, que es el mío.

Que el presupuesto está formado por los ingresos y los gastos y que, cuando los gastos son mayores que los ingresos, hay que hacer lo posible por aumentar los ingresos y por disminuir los gastos.

Y que ahora, que, gracias a Grecia, hemos empezado a andar por el buen camino, ha llegado la hora de pagar más y de gastar menos, porque así equilibramos unas cosas con otras, bajamos el déficit y en el mundo empiezan a pensar que somos serios.

Por tanto, a la *reforma fiscal* le podíamos llamar *ingresar más*. Lo que pasa es que reforma fiscal suena mejor. Ahora, como dicen los políticos estos que se creen que saben mucho, «hay que hacer pedagogía».

Pero para hacer pedagogía, el pedagogo tiene que saber más que el alumno, cosa que en este caso no se cumple, porque tenemos unos políticos que no pueden hacer ni pedagogía ni nada. Otros dicen que «hay que vender la idea». A mí lo que más me gusta es decir que hay que sacar más *perras*, sea como sea. Y eso lo entiende todo el mundo

En España —y en otros sitios, porque en este terreno lo que se le ocurre a uno se les ocurre a todos—, el Gobierno empezó a decir que iba a ir contra los poderosos, luego contra los menos poderosos, luego contra los *poderosetes*, luego contra los que tienen cara de que algún día quizá llegarán a poderosos y acabó yendo contra todos —que eso es el aumento del IVA—. O sea, que nos toca a todos. Ya lo había dicho en otro lugar del libro, pero no me importa repetir estas cosas, porque son tan de sentido común que es una pena que perdamos el tiempo discutiéndolas.

El pueblo, que es muy sabio, dirá que sí, que ellos —nosotros— ya pagaremos más, pero que ellos —ellos— han de gastar menos.

Y para gastar menos, hay que prescindir de muchos gastos superfluos y en esos gastos superfluos hay muchos que dan de comer a mucha gente. Y al Gobierno y a los otros Gobiernos más pequeñitos les puede temblar el pulso cuando haya que prescindir de organismos y cosas similares, por esa gente que trabaja allí. Es posible que lo que hagan no sea muy útil, pero, por lo menos, no aparecen en las cifras de personas sin empleo.

Con lo cual, la bofetada nos puede venir por dos partes: por el aumento de los impuestos y por la reducción de los gastos, entre ellos nuestro sueldo, si somos funcionarios o trabajamos en una constructora.

Como resumen, la reforma fiscal no es más que inventar el procedimiento para que los ingresos suban. ¿Ha quedado claro?

LA REFORMA LABORAL

Si se hace una reforma laboral que no ayude a que los empresarios creen empleo habrá servido para que durante unos años unos cuantos señores hayan salido en los periódicos diciendo que ahora se quieren, ahora no se quieren, y así sucesivamente. Y, mientras tanto, las empresas, sin créditos. Las empresas, con miedo a invertir. Las

empresas, con decisión firme de no crear empleo. Por si las moscas. Y, por supuesto, el número de personas sin empleo, creciendo, a no ser que le pongamos un maquillaje, que riete de los que me ponen a mí cuando salgo en televisión.

Estas cosas son de sentido común y se le ocurren a cualquiera. Pues no se les han ocurrido a los que tenía que ocurrírseles, porque me parece —estoy seguro— de que siguen sin arreglarse.

Cuando alguien no quiere llegar a un acuerdo, echa cortinas de humo. Y, copiando lo que dijo alguien, se me ocurre que cuando hay una cortina de humo, el tonto ve el humo y el que lanza la cortina, piensa que somos tontos todos. —Y esto lo digo yo, que en el campamento de Castillejos estuve en la brigada de destrucciones y era el encargado de tirar los botes de humo. Una vez que el humo ya había salido y allí no se veía nada, me sentaba tranquilamente a merendar, mientras los demás se arrastraban por el suelo para intentar matar al enemigo.

Ejemplo de cortina de humo: decir que la reforma laboral consiste en abaratar el despido. Cuando todo está ya lleno de humo, aparece un señor y grita que no nos moverán, que los obreros, que los patronos y que el capital y que el proletariado. Y una vez dicho eso se va a su casa, se toma un vino y se acuesta con la conciencia tranquila porque, por hoy, ya ha cumplido con su deber y mañana será otro día.

Vuelvo a recurrir a Sandalio, y leo que dice que hay que sentarse a hablar de:

1. El coste de la Seguridad Social.
2. La formación de los trabajadores y su adaptación a las nuevas tecnologías. Hay mucho señor que sabe hacer casas, pero que no sabe investigar. Y, además, hay oficios —los relacionados con el turismo y la hostelería, por ejemplo—, en los que se necesita formación continua, no solo para adaptarse a las nuevas tecnologías, que alguna habrá, sino para que no se nos olviden las viejas: aquello del buen servicio, la sonrisa no servil, la limpieza, el no aprovecharse del turista...
3. La negociación colectiva.
4. Los distintos tipos de contratos.
5. La incorporación de los chavales jóvenes al mundo del trabajo.
6. Las jubilaciones anticipadas —que a mí siempre me han parecido una bobada, porque, cuando tienes a una persona ya formada, la echas y buscas un jovencico que no sabe nada y que por eso es más barato. Y otra vez a empezar. Y pídele a ese chaval que sea leal a la empresa, después de ver lo que han hecho con el medio viejo al que ha sustituido.
7. La edad de jubilación, por lo de las pensiones.
8. El control del posible fraude en el cobro del seguro de desempleo.

O sea, mil cosas. Y, demás, me parece que esas mil cosas no se resuelven de golpe. Se van resolviendo poco a poco, en una reforma laboral continua. Porque una vez más, se trata de personas y las personas vamos cambiando y la sociedad se va sofisticando y

ahora tenemos móvil y no podemos seguir con el teléfono de Graham Bell.

EPÍLOGO

Se está acabando el verano. Ahora hace calor y en San Quirico se está muy bien. Alargaré todo lo que pueda. Han pasado por casa muchos hijos —todos— con sus hijos —todos.

Como hay tanto jaleo en casa, mi mujer me ha dicho: «Cuando te cansen los niños, métete en el despacho y di que tienes que escribir el libro, que, además, es verdad». Y me he metido en el despacho. Y he escrito el libro. Y he desayunado con mi amigo de San Quirico. Y con alguno más.

Y un hijo mío ha aprendido esto de los desayunos y los martes queda con sus amigos, todos de cuarenta años, y se pegan unos desayunos de primera división. Empiezan con garbanzos y terminan con sepia con albóndigas. Lo que pasa es que, en medio, meten otras cosas: butifarra, callos, etc. Y está feliz. Y dice que ya sabe que está gordo, pero que a su mujer y a sus siete hijos les gusta así.

En San Quirico me dedico a pensar un poco cuando paseo con *Helmut*, que con frecuencia no me quiere acompañar porque se pasa horas jugando con los niños y le dejan agotado —*tronchao*, dirían en mi tierra.

Y con la paz que se respira aquí pienso que todo es fácil, pero que, a veces, lo hacemos difícil. Que es fácil ir al bar y pedir un café. Y es fácil ir a la farmacia y que Carlos me dé un masaje de hora y cuarto que dice que me dejará nuevo —por ahora me deja hecho polvo—. Que es fácil hablar con los amigos. Que es fácil pensar de modo diferente en cosas opinables, que son casi todas.

Cuando estoy en San Quirico, lo veo todo más claro. Y leo periódicos y veo la tele y me parece que entiendo mejor todo. Todos tenemos que tener nuestro San Quirico. Unos, gracias a Dios, lo tenemos de verdad. Otros lo tienen que tener sin moverse de su casa, o paseando por la acera de su barrio, aprovechando que en agosto se está más tranquilo.

Tener tu San Quirico no es cuestión de dinero. Estoy hablando del San Quirico *por dentro*, que te permite ver las cosas *desde lejos*, quitando la maraña que las desfigura y viendo claro. Y cuando se ve claro, uno no se achanta, o sea «no se acoquina, no se agazapa, no se esconde mientras hay un peligro».

Porque ahora hay peligro. ¡Claro que hay peligro! Hay peligro de que el recorte de gasto público nos golpee. Hay peligro de que el aumento de impuestos nos vuelva a golpear. Hay peligro de que nos congelen la pensión. Hay peligro de que nos retrasen la edad de jubilación. Hay peligro de que algunas entidades financieras sigan haciendo lo

que han hecho hasta ahora. Hay peligro de que los que dirigen y los que dirigen menos o sea, los que hace varios siglos, se llamaban «empresarios» y «obreros» sigan haciendo estupideces.

Hay peligro de que nuestros gobernantes y los que se oponen a nuestros gobernantes sigan haciendo melonadas —aragonesismo que hace mucho que no empleaba—, dedicándose a lo que no toca, haciendo viajes extraños que no sirven para nada, encrespando a la gente y obligándome a que odie a mi vecino de arriba, porque él nació en Palau de Plegamans y yo no. Hay peligro de que estos chicos quieran que nos dediquemos a recordar qué malos fuimos cuando mandamos los Tercios de Flandes.

No hay peligro de que estos señores se dediquen a lo importante. No. Ese peligro no existe, porque ni saben ni pueden ni quieren. Pero el mayor peligro está en nosotros:

1. Creyéndonos lo que nos digan, sin tener el más mínimo juicio crítico, que nos permita distinguir los honrados de los *atorrantes*, y los *atorrantes* de los *muy atorrantes*, que también los hay.
2. Haciendo el bobo en nuestra vida privada, endeudándonos hasta las cejas y consumiendo a lo bestia, sin ninguna necesidad, haciéndolo por motivos «patrióticos», por eso de que hay que aumentar el consumo, o por motivos comparativos, para que se vea que mi marido es más que el tuyo o que mi mujer dirige la logística de la empresa y es más que tu mujer, que se quedó en casa trabajando como una *esclava*.
3. Actuando en el *todo vale*, sin darnos cuenta de que, si todo vale, *vale todo*. Y así nos va.

Cuando la gente me pregunta: «¿Cuándo se acabará esto?», creo que lo que me preguntan realmente es: «¿Cuándo volveremos a lo de antes?» —lo de antes era mucho ladrillo, mucha hipoteca, mucho pelotazo, mucha gente trabajando en el citado pelotazo, etc.

Mi contestación es que OJALÁ NUNCA. Ya sé que eso no se debe decir, pero si entre todos consiguiéramos que eso no se volviera a producir NUNCA, me parece que habríamos dado un paso adelante en cuanto a nuestra madurez como personas.

Y una consecuencia muy buena es que seríamos más difíciles de gobernar, porque gobernar a cuarenta y siete millones de personas que discurren con la cabeza es mucho más difícil que gobernar a cuarenta y siete millones de cepporros, a los que les prometes un polideportivo —siempre el mismo— y dan saltos de alegría.

Y, además, hasta es posible que esos cuarenta y siete millones de personas serias exigieran que hubiera unos gobernantes preparados, honrados, que no mintieran, que no faltaran a su palabra.

Y también podría ocurrir que de esos cuarenta y siete millones de personas algunos invirtieran y crearan puestos de trabajo y bajara el paro y pudiéramos decir que sí, que esto se arregla. Mejor dicho, que esto lo estamos arreglando. Nosotros.

Cae la tarde. Está refrescando. Me voy a pasear. A ver si *Helmut* quiere venir.

San Quirico, septiembre 2010

**Y DESPUÉS DE ACABAR EL LIBRO,
APARECE EL OTRO AMIGO**

EL OTRO AMIGO ESCRIBE

Ya había acabado el libro. Había pasado las dos censuras —mi mujer y mi hijo Gonzalo.

Había puesto lo de San Quirico y la fecha. Cuando iba a enviarlo a la editorial, recibo un *mail*. Es de mi otro amigo. Aquel que dejé colgado y que tenía ideas. Y pienso: «¿Por qué tendrá ideas la gente?». Porque las tienen y te las cuentan. Y si te las envían por correo electrónico es más difícil decir que a final de verano hablamos. Además, estamos a final de verano.

LA PRÓXIMA BURBUJA

Su *mail* empieza hablando de la próxima burbuja. Dice que será espectacular, aunque no producirá tanto paro. Será la burbuja del fútbol. Que ya ha empezado, que ya hay clubes que van como pueden. Pero que los demás, también. Que un negocio basado en la televisión, en las camisetas, en las giras asiáticas y en una contabilidad elástica, que pasa en una semana de X millones de euros de beneficio a siete veces X millones de pérdida, no puede funcionar.

Que es una pena, porque cada vez que pone la tele hay un partido. Como ya es mayor y su padre fue alférez provisional en la guerra del 36 se acuerda de que cuando vivía Franco le acusábamos de intentar distraernos de los problemas serios con partidos de fútbol televisados. ¡Pobre Franco! Era un vulgar aprendiz. Ponían un partido por semana, en blanco y negro, y se acabó. Ahora tenemos muchísimos partidos al día, en color, y conocemos a todos los futbolistas europeos, fundamentalmente porque todos han fracasado previamente en el Barça o en el Madrid.

Que ya le ha convencido a su mujer de que se hagan del Atlético de Madrid, que dice que es el equipo del futuro. Que, cuando juegan equipos que ni les van ni les vienen, se ponen de acuerdo para ir cada uno con un equipo. Y añade: «Si el equipo que yo he elegido va perdiendo, me paso al otro y ya está» —quizá estoy hablando con el inventor del transfuguismo.

Pero dice que esto se va a acabar. Que si pensásemos en pesetas —este también lo ha descubierto—, nos daríamos cuenta de que un equipo europeo compró un señor por unos 100 millones de euros, o sea, unos 16.000 millones de pesetas. Y él dice que por

ese dinero le compra a la Caja de Ahorros de San Quirico los edificios que tiene en Broadway.

Cuando leo esto me acuerdo de lo que me pasó cuando ficharon a este chico. Me llamaron de un programa deportivo para preguntarme qué opinaba yo del fichaje. Yo, que no entiendo nada de fútbol, convertido en un experto. Menos mal que conozco a alguien que trabaja en una empresa de bienes de equipo. Le llamé y le pregunté qué me darían por 100 millones de euros. Mi amigo me dijo que, con esa cantidad, yo podría comprar tres tuneladoras y que aún sobraría un poco para una turbina pequeña.

Y vi claro que los del equipo europeo habían comprado eso, tres tuneladoras y una turbinita. Que si el presidente de ese equipo hubiera comprado esas máquinas para su empresa, nadie se hubiera metido con él. Pero las compró en forma de chico majo. Y de ahí viene nuestro desconcierto.

A las máquinas hay que sacarles rendimiento. A una tuneladora le sacas partido cuando tunela y a una turbinita cuando produce electricidad, aunque sea poca. Y algún ingenuo podría pensar que si esta máquina se llama «jugador de fútbol» se le debería sacar partido jugando al fútbol. ¡Craso error! Esta tuneladora hace otras cosas:

1. Vende camisetas.
2. Sirve de modelo.
3. Hace *spots* publicitarios —cosa que, dada mi experiencia, tampoco es para tanto.
4. Hace que las cadenas de televisión paguen mucho por los partidos en los que él juegue.
5. Es una pieza importante en las giras que haga su equipo por el mundo.

Sí, ya sé lo que me diréis: «¿Y si mete un gol?». ¡Eso ya sería el summum! Si además la tuneladora, tunela, aunque solo sea una vez, habrá infartos abundantes entre los socios del club. O sea, que el comprador ha comprado unas máquinas que hacen cosas y que amortizará pronto a base de cosas que no tienen nada que ver con lo que oficialmente parece. Y ese es el negocio. Y las televisiones pagan por eso. Y todos, engrasados, por «la teoría del engrase».

Y si falla el engrase, que está fallando, y en algún que otro equipo falla la recalificación de terrenos, que está fallando, y este pobre chico se lesiona porque un leñador de un equipo de esos que todos tenemos en la punta de la lengua se dedica al leñaje y estropea la tuneladora por seis meses, la cosa se pone fea.

Además, las tuneladoras y las turbinitas hay que mantenerlas y a este chico también. Porque de los 100 millones no ha visto nada —quizá ha visto algo— y, como tiene que vivir y que divertirse y atender a sus amistades, el mozo necesita un sueldo decente.

Y, en el *mail* mi otro amigo dice que tendríamos que discutir qué quiere decir *decente*, porque tiene algunas dudas. Y que todo eso es lo que se le ha ocurrido para anunciar que la burbuja del fútbol está a punto de estallar. Y que veremos cosas gordas.

Y que menos mal que están los jeques árabes y los oligarcas rusos que tienen mucho dinero y que compran y venden equipos y tuneladoras.

No sé por qué, pero siempre que se habla de un ruso se le llama oligarca, o sea, uno de los componentes de la oligarquía, que es ‘la forma de gobierno en la que el poder supremo es ejercido por un grupo reducido de personas que pertenecen a una misma clase social’.

DE LA BURBUJA DEL FÚTBOL A NUESTROS HIJOS

Continúa mi amigo con el fútbol. Y dice que llamar tuneladora a un señor que tiene cuerpo y alma es un insulto. Es un insulto aunque ese señor no lo considere así y presuma de ser una monada de máquina.

Y que ser tuneladora y persona a la vez debe ser difícil, porque Dios hizo a las personas, personas y el hombre hizo a las tuneladoras, tuneladoras.

Un motorista famoso, que, a juzgar por lo que corre, debe estar un poco chalao, ha dicho en una entrevista que quiere ser mejor persona. Y, visto desde fuera, alguien podría pensar que ese chaval no es más que *una máquina de correr*. Pues sí, pero, además, quiere ser mejor persona.

Y mi amigo dice que quiere que sus hijos sean muy buenas personas en primer lugar y luego muy buenas tuneladoras o lo que sea, es decir, muy competentes profesionalmente y fiables en su funcionamiento. Y no se sabe por qué, porque mi amigo no ha leído el manuscrito de este libro, dice que tenemos que ser mejores que antes. Estoy por contarle lo del tango, pero me callo. Y dice que no puede ser que a nuestros hijos y a nuestros nietos les presentemos como modelos de vida a deportistas, políticos, banqueros, sindicalistas, hombres de negocio, másteres de alguna escuela de negocio famosa, artistas, comerciantes y barrenderos, cuya vida no sirva de modelo para ninguna persona honrada, y que no hay que imitar, porque si las imitamos ya estamos otra vez en las mismas.

Cuando leo lo que me dice mi amigo, tengo la tentación de poner aquí una lista de nombres de personas, nacionales y extranjeras, a las que no hay que imitar. Pero me parece que es una falta de respeto a esas personas, aunque ellas no tengan el mínimo respeto ni a mí ni a mis hijos ni a mis nietos —y cuando digo «mí, mis hijos y mis nietos», quiero decir tú y el otro y el otro y los hijos y los nietos de todos.

¿Y SI NOS LO PERDONÁSEMOS TODO?

Para acabar de liarme, mi segundo amigo se pregunta —realmente, me pregunta— qué pasaría si todo el mundo perdonase las deudas a todo el mundo. Intento hacer los cálculos, pero no me salen.

Se le ocurre también preguntarse —o sea, preguntarme— qué pasaría si todo el mundo pagase al contado todo lo que debe. Tampoco se me ocurre nada.

Pienso que en ese último caso alguno no podría, porque no ha prestado nada y le prestan mucho. Pero, de verdad, no se me ocurre nada. Y no es que esto sea la excusa para otro libro. Es que no sé qué decir.

Y AHORA ACABO, DE VERDAD

Y por si acaso recibo otro *mail*, hago la última corrección del texto, lo guardo y lo envío a la editorial. Porque si no, una vez más, me reñirán por haber entregado el manuscrito con retraso.

San Quirico, septiembre 2010

¿Qué hace una persona como tú en una crisis como esta?

Leopoldo Abadía

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

© Leopoldo Abadía Pocino, 2010

© Espasa Libros, S. L. U., 2010

Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

Espasa, en su deseo de mejorar sus publicaciones, agradecerá cualquier sugerencia los lectores hagan al departamento editorial por correo electrónico:

sugerencias@espasa.es

Primera edición en libro electrónico (epub): diciembre de 2011

ISBN: 978-84-670-3923-8 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.

www.newcomlab.com

Índice

Dedicatoria	3
Prólogo	4
1. La situación actual	7
2. Un sistema basado en el engrase	9
3. Del largo plazo al corto plazo. De la peseta al euro. De la globalización a la economía doméstica	21
4. ¿Qué hago con mis ahorros?	38
5. ¿Y si montase una empresa?	46
6. ¿Y si vendiera mi empresa?	51
7. Nos ponemos a filosofar sobre la empresa	56
8. Grecia, una bendición	64
9. Esto de la conciliación familiar y laboral no es nada sencillo	72
10. ¿Qué hacemos con los viejos?	79
11. Mejores que antes	84
12. ¿Qué mundo les vamos a dejar a nuestros hijos?	87
13. Siglo XXI, cambalache, problemático y febril. Y apasionante	90
14. Los valores y las virtudes humanas	91
15. Las reformas	95
Epílogo	104
Y después de acabar el libro, aparece el otro amigo	107
Créditos	111