

**APRENDER ECONOMÍA**  
**EN DIEZ DÍAS**

# PRÓLOGO

Querida Zoe:

Sí, una vez más. Y es que no tengo remedio. ¿Quién me manda a mí meterme en camisa de doce varas menos una? Pues ahora me da ¡fíjate tú! por entrar y hollar en el huerto de la economía. Claro que también puedo alegar alguna que otra atenuante. Sea, por ejemplo, las palabras del poeta (y aquí sí tengo algo que decir) León Felipe: “no sabiendo los oficios los haremos con respeto”. De manera que sin tuteos, pero también sin reverencias, me gustaría hacerte el esbozo de eso que se llamó la “ciencia funesta”, probablemente en algún momento en que la bolsa estaba alicaída y la moneda neurótica y depresiva.

Mi propósito al escribir estas páginas es muy sencillo: entender el funcionamiento básico de la economía. Por supuesto, no pretendo que seas una *broker* ni mucho menos ¡ojalá! una de esas empresarias de postín que salen en las portadas de las revistas financieras. Sencillamente me basta con que llegues a final de mes. Vamos, que no tengas números rojos (eso del color

bermejo me recuerda los tachones de la maestra de párvulos cuando hacíamos mal las cuentas).

Y bien, como escribiendo de economía no hay que malgastar el carbón (eso que los cursis dicen “correr ríos de tinta”) hago aquí mutis, doy un capotazo y dejo ya el toro preparado para su lidia.

# Capítulo I

## ADANES Y TARZANES

En el paraíso no existía la economía. Aquello era el reino de Jauja. Probablemente Adán no precisaba comer, pero si hubiese tenido hambre le bastaba extender la mano para coger cualquier fruta apetitosa. Solamente una de ellas, la manzana, tenía un precio prohibitivo. Y Adán, mal aconsejado por su concubina Eva (no había entonces curas ni iglesias para casarse) tuvo un fatal antojo que costó caro. Y el resto ya se sabe: desahucio, sangre, sudor y lágrimas para ganar unas migajas de pan y todo para vivir que son dos días.

Y el hombre, antes hijo de papá, se puso a hacer monerías en los árboles hasta que se puso de pie. ¿Todos? No, uno continuó siendo compañero de nuestros simios actuales: Tarzán de los monos. El cine nos ha acostumbrado a imaginar a un tiarrón bueno, musculado, con taparrabos y emitiendo un alarido formidable. ¡Quia! Tarzán tuvo que ser un tipo rechoncho, de nariz

achatada, pectorales de felpudo y un aliento fétido, nauseabundo. Como todas las bestias, el hombre-mono tenía que comer, beber, precaverse de los peligros, entre ellos que no le partiera un mal rayo y el cielo no se le cayera sobre la cabeza. Pues bien, todas estas cosas son necesidades. La palabra “necesidad” significa que no puede “no ser”. O sea, sí o sí.

He aquí la primera lección de la economía: tenemos necesidades y tenemos que satisfacerlas de la mejor forma posible. Unas necesidades son vitales y otras superfluas. O dicho de otro modo: ganar el pan y ganar el pan con mermelada y mantequilla.

## Capítulo II

### TÚ A LA CASA Y YO A LA CAZA

El hombre tiene hambre y, para llenar la panza, una de las posibilidades de los cavernícolas era cazar mamuts. Pero estos animales armados eran como verdaderos *panzers*, temibles máquinas de guerra. De manera que el ejército y el avituallamiento fueron las actividades económicas principales en los primeros tiempos. Y como, hasta que no se demuestre lo contrario, el hombre es más bestia que la mujer, tuvo la responsabilidad de cazar a otras bestias. La mujer se quedaba en casa para guisar el estofado y amamantar a los churumbeles. El hecho de que ésta tuviese dos pechos y que los recién nacidos mostrasen una tendencia innata a succionar los pezones era la señal inequívoca de que la voluntad de los dioses mandaba que unos hiciesen de cazadores y otras de amas de casa. Como los pezones varoniles (mejor que tetas) no tenían leche ni sucedáneos, aprovecharon los cucos para escaquearse de barrer el barro de los barrancos en el portal de las grutas.

He aquí la segunda lección de la economía. No todos pueden hacer todo. Un zapatero no puede ser albañil, relojero, maestro, jugador de fútbol y concejal de su pueblo. En el principio la mujer se quedaba en casa y el hombre se iba a la caza. A esto se le llamaba “división del trabajo”. Y las cosas funcionan mejor repartiéndose las faenas: tú barres y yo lavo los platos. Claro que, para que eso pasara hicieron falta muchos siglos y muchos mamuts cazados.

## Capítulo III

### MI REINO POR UN CABALLO

Tal vez parezca excesivo el intercambio de un cetro por un cuadrúpedo. Sin embargo, una transacción comercial supone siempre una relación de fuerzas, una ecuación que iguala los deseos de ambas partes. Y, como es lógico, el más necesitado es el más perjudicado. El rey Ricardo no hubiese dicho nunca: mi reino a cambio de cinco euros. Solamente lo quiere por cuatro patas y una cola y sin necesidad de gualdrapa. El dinero no sirve para nada cuando no hay cosas reales, tangibles. En una guerra, si no hay provisiones, es preferible una gallina en mano a todo un millón robado. Como sucede con Midas, el oro no se come.

Pues bien, en la era de las cavernas no se había inventado todavía el dinero. Si yo quiero una pata de oso que tú tienes y tú quieres tres lanzas que yo he fabricado, entonces debemos hacer trueque. Dame, toma. Algo por algo, una cosa a cambio de otra. Claro está que no siempre llegamos a un acuerdo rápido. A veces debemos tirar y aflojar, regatear, hasta que ambos coincidimos en

valorar lo perdido igual que lo ganado. Pero yo no puedo llevar siempre encima la pata de oso. Puedo entonces crear un “vale” y ese “vale” o dinero hace que tú me des las tres lanzas porque con ese “vale” también se puede comprar otra cosa equivalente. Claro está que ese “vale” no puede ser cualquier cosa. Si fuese una piedra todos seríamos ricos. Debe ser un objeto raro, escaso, como un metal precioso. Y si no es así debe ir respaldado por una autoridad que garantice que está conforme a la ley. Otra cosa es un fraude y no aconsejo nunca que se haga si no se quiere compartir algunos años con algún político corrupto.

He aquí la tercera lección de economía: el dinero es un instrumento de cambio de bienes y siempre que una nación vuelve al trueque – como en una guerra – se da un paso atrás.

## **Capítulo IV**

### **MUCHOS SON LOS LLAMADOS, POCOS LOS ESCOGIDOS**

Cualquier persona que haya participado en unas oposiciones conoce esa experiencia evangélica. Vamos a suponer que en una clase hay treinta chicas y un solo chico. Sin duda éste se hallará muy solicitado. Y lo mismo sucedería en el caso contrario: treinta chicos tendrían en volandas a la única chica de la clase. Y si hay muchos vendedores y pocos compradores, los precios se rebajan tanto como los chicos y adolescentes cuando pretenden al sexo minoritario. Y, del mismo modo, muchos compradores y pocos vendedores hacen que los precios suban. ¿Te has dado cuenta de que las cervezas valen más en las fiestas? Ésta es la ley de “la oferta y la demanda”. Ahora bien, es una ley de la vida misma, y el mercado forma parte de la vida.

Esta ley de la oferta y la demanda funciona siempre mientras no se haga trampas. Así, por ejemplo, que el dueño de

una cafetería compre todas las cafeterías y cree un monopolio imponiendo un precio elevado para el café con leche y tostadas. Ha suprimido la competencia. En la vida económica todo es competencia: los carniceros entre sí, los carniceros en conjunto contra los pescaderos, los inquilinos contra los propietarios, el ministerio del ejército contra el ministerio de agricultura por lograr mayor presupuesto, etc. O sea, carne o pescado; alquiler o propiedad; cañones o mantequilla.

He aquí la cuarta lección de economía: el mercado, donde se intercambian los bienes, se rige por la ley de la oferta y la demanda.

## **Capítulo V**

### **SOY MINERO....**

O taxista, electricista, agente de bolsa, bombero, etc. La cosa es ganarse la vida, no ser un ni-ni que no estudia ni trabaja. O sea, debes tener un oficio o un beneficio. Cuando alguien trabaja sencillamente hace unas cosas que otros demandan y demanda cosas que otros hacen. Y ya hemos dicho que no pudiendo trocar las cosas usamos el dinero como equivalente de ellas. Un billete de diez euros nos permite comer en un restaurante, comprar un libro de bolsillo, adquirir diez piruletas, etc. El salario que se percibe por un trabajo es también un precio y, como todos los precios, se rige por la ley de la oferta y la demanda. Veamos: diez millones de personas quieren jugar en el equipo campeón de la liga. Pero esto no es posible. Solamente los mejores de los mejores de los mejores levantan una copa. Y los demás, a buscarse la vida en otra cosa,

En las sociedades antiguas no había muchas profesiones: albañil, carpintero, pintor, panadero y algunos oficios más. En los pueblos pequeños, como el mercado es reducido, la única tienda

debe vender calcetines, bombillas, comida de perro, preservativos y pastillas de regaliz. De todo. Pero la sociedad evoluciona, se hace más compleja. Los médicos ya son cardiólogos, neurólogos, estomatólogos, tocólogos y otros logos. Todo esto es consecuencia de que la división del trabajo se lleva al máximo y dos se divide en cuatro, cuatro se divide en ocho y ocho en dieciséis. En una fábrica de coches unos ponen tornillos, otros el volante, aquellos los cristales, éstos los asientos. Y así salen de la fábrica muchos más vehículos. La vida moderna exige que los trabajadores estén especializados, tengan una formación profesional. Si quieres ser maestra debes saber algo más que hacer la o con un canuto. Los “chicos para todo”, aquellos que no saben hacer nada especial, esos tienen los peores empleos y reciben las pagas más bajas. Se quedan con las sobras, lo que nadie quiere. Y es normal: das una patada en el suelo y salen un millar de trabajadores para un mismo puesto. Claro, que la especialización excesiva tampoco es buena si el mercado es reducido y, por ello, no hay demanda de un servicio. Te puedo asegurar que si eres especialista en descifrar jeroglíficos egipcios y en la lengua sumeria no te comerás un rosco viviendo en Orihuela del Tremedal.

He aquí la quinta lección: el salario es el precio del trabajo, se rige por la ley de la oferta y la demanda y los trabajos cualificados reciben mejores retribuciones.



## Capítulo VI

### EL SANTO PATRÓN

Hasta aquí hemos visto que los hombres trabajan para ganarse la vida. Sin embargo, hay otros hombres que no trabajan pero viven. Bueno, en realidad la cosa no es así tan sencilla, por lo menos en la mayoría de los casos. Su trabajo es mandar a quienes trabajan a sus órdenes. Existe una visión idílica, paternalista, que tiene a estas personas como los padres de sus obreros. De ahí que se llamen “patronos”. Otros harían rimar el nombre de “patrón” con otro sustantivo, pero no vamos a ir por esos derroteros poéticos.

Vamos a suponer un zapatero que trabaja mucho y en lugar de comer ternera come sopas aguadas, y en vez de gastar en vestir dos pantalones usa solamente uno. Esa falta de gasto – menos consumo - es un ahorro que se acumula formando un capital de dinero. Y entonces el zapatero se dice: “Ya no voy a trabajar más”. Compra una tienda y emplea a otra persona que trabaje en su lugar. Si vende cada zapato a ochenta euros se queda con cincuenta y le da treinta a su dependiente. “Eso es injusto, un

robo, una explotación” - se dirá. “El trabajador recibe menos dinero que la venta del zapato”. A lo cual se puede responder: “¿Sí?, pues que haga él lo mismo, ponga su tienda para que se la atiendan”. En suma, te quiero decir que el capital debe también ser remunerado pues el dueño de la tienda se ha esforzado en crear una empresa, ahorrar un capital de partida (o lo ha recibido del padre, abuelo o del tío de América). El obrero depende del dueño, pero el dueño depende también de los clientes que compran los zapatos. El empresario puede despedir al trabajador, pero el mercado también expulsa a los patronos que no son competitivos con otros patronos. Es la ley del más fuerte en la que sobreviven los mejores, los que están más adaptados a las circunstancias de la oferta y la demanda.

Te he dicho que el dueño se quedaba cincuenta euros del zapato y entregaba treinta al obrero. Ahora bien, también puede darse el caso inverso: que el capitalista se quede treinta y el obrero cincuenta. Por supuesto, cierra el negocio pues para ese viaje no hacen falta alforjas. ¡Mejor ser obrero! El trabajador no puede matar la gallina de los huevos de oro exigiendo mucho, demasiado. Una empresa debe ser rentable. Claro que tampoco puede ser un tonto que se conforme con un mendrugo, una palmadita en la espalda y el premio al mejor empleado del mes. Hay una ley psicológica absolutamente cierta: el trabajador quiere

trabajar lo menos posible y ganar lo más que se pueda; el empresario quiere pagar lo menos que pueda y que le trabajen lo más posible. De esa pugna, de ese tira y afloja, toma y daca, salen los salarios y los beneficios empresariales: el reparto del pastel. Como es lógico, el más fuerte es el patrono, pero como la unión hace la fuerza los trabajadores forman sindicatos y recurren a la huelga. Ésta consiste en echar un pulso: “¿Quién puede más? ¿Quién necesita más al otro? Ambos pierden, pues ninguno cobra, hasta que alguien cede y vuelve la paz laboral. En una huelga el industrial Henry Ford -sí, el de los coches – le amenaza a un líder sindical diciéndole que podía sustituirlos por máquinas. A lo cual el sindicalista respondió: “cierto, pero las máquinas no compran los coches que usted fabrica”. O sea, de nada sirven salarios tan bajos que no hagan posible consumir lo que se produce.

Te he hablado de un dueño de una zapatería. Pero éste puede tener un socio, dos socios, cinco socios, diez socios, etc. Evidentemente llegará un momento en que los socios no se conocen entre sí. Solamente tienen una participación, como las que se compran en lotería. La empresa está dividida entre propietarios anónimos.

Éstos pueden vender sus participaciones (diles acciones) en un mercado que se llama bolsa. Si se piensa que la empresa va bien y se espera que gane dinero, pues entonces la gente compra y las

acciones suben. Y si se cree que la empresa se va a dar un batacazo, en ese caso bajan porque todos los que tienen acciones venden antes de que bajen más. Sin embargo, todos esos subes y bajas son ilusiones, temores, corazonadas, información a medias (si fuese privilegiada, como en un chivatazo, serían un delito). No hay un modo seguro de ganar a la bolsa, pues si lo hubiese todos serían ricos. Puedes hacerte millonario en un día o pobre en una noche (claro, depende de lo que juegas). Una cosa es cierta: solamente pierde el que necesita vender cuanto antes pues la economía, como quien se rompe una pierna, acaba poniéndose de pie. Esos vaivenes de subidas y bajadas se registran en un gráfico que no se sabe si representa movimientos del corazón dando saltos o bien el perfil de las cordilleras. El truco está en comprar bajo y vender alto. ¿Cuándo? ¡Ay, si lo supiese...!

He aquí la sexta lección de economía: el capital y el trabajo juntos hacen la producción. Cada uno debe recibir lo suyo y si hay discordia todos pierden en una huelga. Por ello es necesario la contención en el obrero y la menor avaricia en el patrón para no perder horas laborales. La bolsa es un reflejo de las expectativas de la economía del país, pero cambia tanto como una veleta. Así que te aconsejo que si no tienes mucho dinero no tientes a la suerte.

## Capítulo VII

### PEDID Y SE OS DARÁ

Hemos dicho que el zapatero ahorra (o sea, gasta menos de lo que entra en su bolsillo). Y con ese dinero invierte, se lanza a la aventura de crear una empresa nueva, una zapatería con un empleado. Ahora bien, puede ser que el zapatero no tenga dinero para lanzarse a la piscina y, como es un tío muy echado para adelante, lo pide prestado. Quien se lo presta, claro está, no es una hermanita de la caridad. Quiere algo a cambio, un pago. Eso es lo que le interesa al prestar: el interés. Sin embargo, puede ser que quien lo presta no tenga tampoco dinero y necesite pedírselo a otros para poder prestar él a su vez. Esto huele a chamusquina. ¿Dónde está el truco? Tú, que no tienes, das. Vamos a suponer que veinte personas me dan un euro y yo entrego esos veinte euros al zapatero. A cambio de esos veinte euros el zapatero me debe dar treinta y yo reparto veinticinco euros entre los veinte prestamistas que me han dejado un euro. Quienes me han dejado dinero ganan, pero yo gano bastante más. ¡Cinco euros para mí

sólo! Pues ese milagro lo hacen los bancos. Por supuesto, el zapatero debe dar antes los treinta euros pues si vienen los otros diciendo: “¡dame mi euro!” entonces el invento se viene abajo. La gente se agolpa en las puertas: “lo mío, lo mío”. Pasa como en un barco con muchos pasajeros, que se hunde. El banquero sale por peteneras hacia algún país de Sudamérica donde no haya extradición. El dueño de la banca debe tener fe, dar crédito: “estoy seguro de que el zapatero me los devolverá”. Pero su confianza no es ciega, mira con lupa a quien presta. Habitualmente se da dinero a quien ya lo tiene o bien lo puede tener. De ahí que los banqueros deban inspirar confianza, ser serios, vestir con traje y corbata. Los bancos deben estar cubiertos de mármol para ofrecer la impresión de estar consolidados. Si no son sólidos, se liquidan.

Pero, así como las personas, los bancos también pueden pedir dinero a otro banco: el banco central. Y esto hasta que éste dice: “¡Hasta aquí! ¡Ya basta! No os doy ni un billete más”.

He aquí la séptima lección: los bancos hacen el milagro de crear dinero cobrando más de aquellos a quienes les ha dejado que pagando a quienes le dan. Por cierto, te recomiendo que leas la parábola sobre los talentos en los evangelios.

## Capítulo VIII

### Un globo, dos globos, tres globos

El dinero no se come como si fueran filetes de ternera. El rey Midas se murió de hambre rodeado de un tesoro de monedas de oro. Pues bien, los bancos no hacen zapatos, ni relojes, ni calzoncillos. Solamente hacen...dinero. O sea, papelitos. Si el zapatero puede devolver su préstamo es porque hace más zapatos y aumenta su venta. Ésta es la economía real, la de las cosas. Ya hemos dicho que el dinero es un instrumento para intercambiar las cosas: yo te doy una notita que dice diez euros y tú me das una paella, un segundo plato, pan y agua, postre o café. Ahora bien, si tenemos las mismas cosas y aumenta el papel, tenemos que las cosas valen más. O sea, que el dinero vale menos. ¡Qué lío! ¿no? A esto se le llama “inflación”. Es fácil de explicar. Piensa que te has comprado una camisa de veinte euros y se dobla el papel que se tiene en los bolsillos. Entonces la camisa te cuesta cuarenta euros, lo que antes te valía para comprarte dos camisas. Eres rica... sobre el papel. A veces los obreros exigen salarios más altos que

hacen subir los precios, para pedir luego más salario. Y así en espiral. En suma, la “inflación” es el acto de inflar la moneda. Y si es mala ¿por qué se la hincha? Pues bien, te pongo un ejemplo: beber una copita no está mal, pero emborracharse sí que lo está. Cuando la moneda aumenta a la par de las cosas que se producen todo va bien. Pero a veces hay demasiada alegría, la economía se “calienta”, va muy deprisa. Salimos de la tienda con un pan que cuesta un euro y debemos correr de nuevo de vuelta a la tienda porque ya ha subido a dos. ¿Exagerado? Sí, sí, pero que no conozcas una inflación como la actual venezolana o la alemana en los años veinte del siglo pasado (¿siglo pasado? ¡Qué horror para los que tenemos más de medio cuerpo en esa centuria!).

He aquí la octava lección: la inflación es la hinchazón de la economía financiera, “artificial”, la de los números, frente a la economía “real”, la de los bienes. Cuando se desboca el caballo hay que ponerle freno pues toda burbuja acaba de una manera súbita quebrándose en las narices.

## Capítulo IX

### EL CASADO CASA QUIERE

Hay una clase de crédito con la cual los bancos se frotan las manos. Se llaman “hipotecas”. Vamos a suponer que alguien quiere vender un piso y, como no puede pagarlo a tocateja, pide ayuda a un banco. Éstos, con mucha sonrisa y poca generosidad, te darán el préstamo. Y ya puedes entrar en tu, su, casa. La hipoteca consiste en que dicho crédito esta garantizado con el bien mismo de la casa. Si no pagas, el banco se la queda. Pero ¡qué cucos! Se queda con la casa y encima tienes que seguir pagando el préstamo hasta el último céntimo. Sin rechistar. ¡Negocio redondo! (claro que las cosas pueden cambiar).

Las hipotecas, ya sean naranjas o alimonadas, son siempre una carga onerosa en el comienzo y un suspiro de alivio en el final. Cuando acabas de pagar eres ya dueño, propietario. ¡El hogar es el castillo del hombre!, que dicen los ingleses. Hasta entonces tú eres un “alquilado” que te pueden tirar “a la rue” si no pagas el “alquiler”. En cualquier caso, la decisión entre ser inquilino o

dueño de tu casa depende de diversos factores (disculpa si uso ciertas palabrejas). El primero, el “diferencial” entre el precio del alquiler y el pago de la hipoteca. El alquiler es, en cierto modo, tirar el dinero por la ventana y no disponer de una herencia ni una pensión aumentada en la vejez. Ahora bien, si se te pasa el arroz, te haces mayor y eres de pata inquieta para arraigar en una tierra, tampoco te arrojes por un precipicio por no comprar casa. El cuento de los tres cerditos es muy instructivo, pero conviene saber que incluso las casas de piedra son derribadas, si no por soplidos de lobo, por grandes terremotos. Yo he conocido personas muy previsoras y ahorrativas que al día siguiente de la jubilación pasan a criar malvas. Claro, que no es lo habitual ni quiero ponerme funesto. Lo mejor, sin duda, es edificar el futuro sobre roca y ladrillo.

He aquí la novena lección: la hipoteca es la compra de una casa mediante un crédito respaldado por la misma casa. Esta hipoteca es hambre para hoy y pan para mañana (ya te has dado cuenta de que invierto los términos, ¿no?)

## Capítulo X

### Por orden del Señor Alcalde...

Y Caín mató a Abel. He aquí el primer conflicto de la historia: agricultores contra ganaderos (¿no has visto películas de vaqueros?). Unos necesitan tierras, otros precisan pastos. De modo que debe intervenir la autoridad competente. En el siglo XIX los liberales creían que el gobierno se debía limitar, poco más o menos, a dirigir el tráfico, capturar ladrones y jugar a batallitas con la carne ajena (exagero). En suma, cuanto menos metiera sus narices la política en el mercado mejor andarían las cosas. ¡Dejad hacer! Según decían había una “mano invisible” que llevaba ella solita la nave de la economía a las mil maravillas. Pero los obreros descubrieron que esa “mano invisible” siempre daba bofetadas en la misma mejilla. Y se organizaron formando sindicatos. No lograron gran cosa: que los niños no trabajasen ni una ni diez horas al día, que hubiese de fiesta un “finde” o “week end” en lugar de disfrutar solamente del domingo, el día del Señor, para descasar e ir a la misa. !Ah, por cierto, también consiguieron que

el trabajo fuese reducido a la mágica cifra de cuarenta horas. Cosas así, menudencias. Aquellos liberales, que eran la izquierda frente a los nobles y los obispos, se pasaron a la derecha empujados por el socialismo.

Izquierda, derecha, izquierda, derecha, ¡maaaarchen!. Así van desfilando los gobiernos de la democracia. Unos aspiran a la igualdad, defienden la intervención pública y los impuestos; otros proclaman la libertad del mercado y la rebaja de los impuestos (en primer lugar los suyos, claro). Ahora, en cuanto a la pela y su bolsillo... allá se van todos.

He aquí la décima y última lección de economía: la política consiste en lograr que los autobuses pasen por nuestra calle y, de ser posible, las paradas coincidan con la puerta de nuestra casa. Y para eso votamos: para ganar al contrario, oe, oe, oe. oe...

Pablo Galindo Arlés

7 de febrero de 2020

