

Vea la versión final publicada en Dossier Empresarial el 6 de marzo del 2009 en la imagen al término de esta primera versión borrador.

¡Agallas! por favor, ¡AGALLAS!

Pino Bethencourt
Socia Directora.
Bethencourt Strategic Development.

Hay millones de españoles que contemplan atónitos como desaparecen empleos, cierran empresas y se disuelve rápidamente la riqueza que se había conseguido después de tantos años de duro trabajo.

La velocidad del desmoronamiento económico que presenciamos en las noticias día a día está impulsada por la crisis financiera mundial, lo cual a muchos nos pilla completamente en babia, porque los que somos 'de letras' dejamos de estudiar matemáticas hace mucho tiempo y se lo dejamos a los listos de la clase.

Y sin embargo estos empollones casi aristocráticos, que tanto sabían de sumar euros y restar dólares, presumiendo de salarios astronómicos y vidas envidiables con casas en Manhattan, Londres y Dubai, parecen haber caído en lo que Obama denominó "irresponsabilidad profunda" al comentar sus nuevos presupuestos esta semana.

¿Pero qué ha pasado con todo ese dinero que ha desaparecido? ¿Y cómo es posible que ahora seamos los 'tontos numéricos' y pobres sin casas en ninguna parte los que estemos prestándoles dinero para que arreglen el entuerto? No olvidemos que lo que los gobiernos dan en planes de rescate es lo que le damos nosotros a ellos en impuestos...

Mi amigo Eduardo, viejo lobo de banca internacional donde los haya, me lo ha explicado sin marearme con cifras llenas de ceros y términos financieros acabados en 'ing': lo más importante para ser banquero no es ser bueno con los números, sino tener unas agallas de tomo y lomo. (O el equivalente anatómico masculino que todos conocemos)

¿Por qué? Porque el negocio del banquero se reduce *a comprar riesgo y vender confianza*. En otras palabras, un banquero de verdad se gana la vida porque les *vende* a sus amigos que si le prestan sus ahorros, él los va a multiplicar varias veces, y luego *compra* las promesas de soñadores, inversores y empresarios, quienes están convencidos de que si alguien les presta dinero se van a ferrar.

El banquero de verdad se gana su pan cotidiano porque suda la frente todos los días, rezando para que los soñadores realicen sus sueños y le paguen de vuelta, y porque necesita poner buena cara con sus amigos cada vez que le preguntan qué tal van sus ahorros.

Como ven, para hacer banca no hace falta calculadora, lo que hace falta es tener pies de plomo y corazón de aventurero. Ahora preguntémosnos cuántos de los flamantes financieros y banqueros que salen en las noticias tienen pinta de ser realmente valientes. La respuesta es que muy, muy poquitos. Los empollones de la clase no eran siempre los más valientes, sino a menudo todo lo contrario.

La irresponsabilidad profunda del siglo XXI consiste en cobrar mucho dinero a mucha gente a cambio de garantizarles seguridad, y luego escaquearse completamente cuando llega el lobo. Una impresionante mayoría de instituciones financieras, manejadas por elegantes pseudos-banqueros, se ha dedicado a comprar riesgos ridículos aquí y allá como si fuesen caramelos, sin noción alguna de cómo resolver la situación si se ponía fea.

Y es que, hoy en día cualquiera puede hacer números, gracias al Excel y las calculadoras modernas, pero sigue habiendo muy poca gente que se atreva realmente a ponerse delante del lobo del miedo.

Todos estos ejecutivos financieros elegantes que se deprimen y se suicidan con estilo a lo Anna Karenina se están preguntando de qué van a vivir ahora. ¿Cómo van a devolver valor a la función financiera?

Y la respuesta es brutalmente sencilla. El que quiera dedicarse a finanzas que eche un buen par. Que esté seguro de que va a seguir en pie sin rechistar cuando llegue el lobo, incluso cuando éste le abra su gran boca llena de dientes afilados y le eche el aliento carnívoro de todas sus víctimas anteriores.

Y si sospecha que va a llorar y salir corriendo, que se dedique a otra cosa, como todos los demás que preferimos pagar a otros por proteger nuestros ahorros.

Editorial Iniciativa y consenso

Finalmente el Gobierno ha tomado la iniciativa en política de empleo sin esperar a que la mesa del Diálogo Social (formada por el propio Ejecutivo, la patronal y los sindicatos) haya llegado a un acuerdo satisfactorio para todas las partes. La postura de no mover ficha sin el consenso de las tres partes empezaba a ser insostenible dada la sangría de desempleados que, de nuevo, ha arrojado el último mes de febrero (154.000 parados más). En consecuencia, el ministro de Trabajo, Celestino Corbacho, ha tenido que forzar de alguna manera un acuerdo de mínimos que le permite al menos adoptar alguna medida de política activa del empleo.

Eso no significa, sin embargo, que el Gobierno deba tomar como regla de comportamiento esta excepción. El Ejecutivo de Rodríguez Zapatero debe seguir intentando con todas sus fuerzas conseguir un consenso entre las tres partes, de manera que se mantenga la paz social que ha caracterizado a España en los últimos años y, a la vez, se logren soluciones al menos temporales para que los índices de paro elevadísimos que pronostican los expertos sean revertidos lo máximo posible.

EL GOBIERNO DEBE ESCUCHAR LAS NECESIDADES DE LOS EMPRESARIOS Y MANTENER LA PAZ SOCIAL A TRAVÉS DEL CONSENSO

En este sentido, sería bueno que Zapatero y su ministro de Trabajo tuvieran en la mente lo extraordinariamente beneficiosos que resultaron los Pactos de la Moncloa durante la transición, en una época también muy dura para la economía española. Por supuesto que la realidad de ahora es muy distinta de la de entonces, empezando por el sistema económico global en el que ahora nos movemos y en la importancia del entramado financiero mundial, mucho más determinante que hace tres décadas. Es al espíritu al que nos referimos al recordar los Pactos de la Moncloa. El Gobierno debe ser capaz de responder a las necesidades que plantean los empresarios en estos momentos de crisis acuciante y escuchar también las recomendaciones de organismos internacionales como la OCDE respecto a la flexibilización del mercado laboral.

Al mismo tiempo, Rodríguez Zapatero también debe asegurarse de que las medidas que se tomen para evitar el cierre de más empresas (pero que, sin duda, comportarán más despidos - el BBVA contempla el escenario de unos 4.500.000 de parados en 2010 -) puedan ser contrarrestadas con políticas activas de empleo y, sobre todo, con las prestaciones sociales necesarias hasta que la tormenta amaine. Y no sólo se trata de proteger a los trabajadores para que no pierdan su trabajo o para, si lo han perdido, que puedan resistir hasta que encuentren uno de nuevo. Se trata también de mantener la paz social que, al mismo tiempo, sirve para seguir atrayendo inversión extranjera a España que, a su vez, generará nuevos puestos de trabajo. Esto es política en mayúsculas. ■

Tribuna libre Pino Bethencourt

Socia y directora de Bethencourt Strategic Development

Irresponsabilidad profunda

Hay millones de españoles que contemplan atónitos como desaparecen empleos, cierran empresas y se disuelve la riqueza que se había conseguido después de años de duro trabajo. El desmoronamiento económico está siendo impulsado por la crisis financiera mundial, algo que a muchos nos ha pillado completamente 'en Babia', por haberle dejado las matemáticas a los listos de la clase. Sin embargo estos empollones casi aristocráticos parecen haber caído en lo que Obama denominó «irresponsabilidad profunda» al comentar sus nuevos presupuestos.

¿Pero qué ha pasado con todo ese dinero? ¿Cómo es posible que ahora seamos los 'tontos numéricos' y pobres sin casas en ninguna parte los que estemos prestándoles dinero para que arreglen el entuerto? No olvidemos que lo que los gobiernos dan en planes de rescate es lo que le damos nosotros a ellos en impuestos...

Mi amigo Eduardo, viejo lobo de banca internacional, me lo ha explicado sin marearme con cifras y términos financieros acabados en 'ing': lo más importante para ser banquero no es ser bueno con los números, sino tener unas agallas de tomo y lomo.

¿Por qué? Porque el negocio del banquero se reduce a comprar riesgo y vender confianza. En otras palabras, un banquero de verdad se gana la vida al convencer a sus amigos de que si le prestan sus ahorros, él los va a multiplicar varias veces, y luego compra las promesas de soñadores, inversores y empresarios, que están convencidos de que si alguien les presta

dinero se van a forrar. El banquero de verdad se gana su pan cotidiano porque su día a día es rezando para que los soñadores realicen sus sueños y le paguen de vuelta, y porque necesita poner buena cara con sus amigos cada

mayoría de instituciones financieras, manejadas por elegantes pseudobanqueros, se ha dedicado a comprar riesgos ridículos aquí y allá como si fuesen caramelos, sin noción alguna de cómo resolver la situación si se ponía fea.



SIGUE HABIENDO MUY Poca GENTE QUE SE ATREVA A PONERSE DELANTE DEL LOBO DEL MIEDO

vez que le preguntan qué tal van sus ahorros.

Como ven, para hacer banca no hace falta calculadora, sino tener pies de plomo y corazón de aventurero. ¿Cuántos de los flamantes financieros y banqueros que salen en las noticias tienen pinta de ser realmente valientes? Muy pocos.

La irresponsabilidad profunda del siglo XXI consiste en cobrar mucho dinero a mucha gente a cambio de garantizarles seguridad, y luego escaquearse cuando llega el lobo. Una impresionante

Y es que, hoy en día cualquiera puede hacer números, gracias a Excel y las calculadoras modernas, pero sigue habiendo muy poca gente que se atreva realmente a ponerse delante del lobo del miedo.

Todos estos ejecutivos financieros elegantes que se deprimen y se suicidan a lo Anna Karenina se están preguntando de qué van a vivir ahora. ¿Cómo van a devolver valor a la función financiera? Y la respuesta es brutalmente sencilla. El que quiera dedicarse a finanzas que tenga agallas. Que esté seguro de que va a seguir en pie sin rechistar cuando llegue el lobo, incluso cuando éste abra su gran boca.

Y si sospecha que va a salir corriendo, que se dedique a otra cosa como todos los demás que preferimos pagar a otros por proteger nuestros ahorros. ■