

Pedro Asensio Romero

*Una novela de
encuentros entre
la economía y
la literatura*

UN ECONOMISTA DE LETRAS



UN ECONOMISTA
DE LETRAS

UN ECONOMISTA
DE LETRAS

Una novela de encuentros entre
la economía y la literatura

Pedro Asensio Romero

Publicado por Antoni Bosch editor, S.A.
Palafolls, 28, 08017 Barcelona, España
Tel. (+34) 93 206 07 30
info@antonibosch.com
www.antonibosch.com

© 2009, Pedro Asensio Romero
© de la edición: Antoni Bosch, editor, S.A.

ISBN: 978-84-95348-68-5

Diseño de la cubierta: Compañía de diseño

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, reprográfico, gramofónico u otro, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del *copyright*.

Para Mar, Pedro y Enka

Índice

PRIMERA PARTE

La mejor manera de despejar la incógnita	17
Ciencias o letras	21
El valor de las cosas	25
La esquina sur de la península	31
El mercado laboral	35
Aventuras empresariales	39
Aquellas tardes de verano	43
La literatura nunca morirá	47
Los árboles de decisión	49
Amanda	55
El periódico	59
Le diría todo eso y mucho más	63
El dinero erosiona el alma	67
La estrategia	71
Keynesianos y monetaristas	77
Precio amigo	81
Una compañía equilibrada	85

Clases particulares	89
Libertarios de los últimos días	93
Una decisión muy provechosa	97
Los vientos libres del mercado	99
La elasticidad	103
Los horizontes temporales	107
Economistas de escala, sinergias y marketing	111
La mili y Adam Smith	117
El interés general	121
Buscando una correlación	125
Las horas que pasamos juntos	129
La elección pública	131
Secuencias diferenciales	135

SEGUNDA PARTE

Todo sucede de prisa	141
La entrevista	147
El coste de oportunidad	151
Ética y responsabilidad	155
Contactos fragmentarios	159
El edificio de los alemanes	163
Un territorio absurdo	165
Hay mucho que aprender en este planeta	171
El camino de la contabilidad	175
Que hubiera pasado si...	179
Primeros movimientos en bolsa	181
Delante de la pantalla	185
Las ventajas del comercio internacional	189
La felicidad como fuente de energía	193
El peor de los pecados	197
Profesor en el Cervantes	201

Disfrutando de una nueva etapa	205
Las divisas	209
El espía	213
Los escritores comprometidos	217
El universo exento	223
La explosión	227
El regreso	231
La pendiente negativa	233
Los libros nunca son triviales	239
Donde paga su precio	243
Agradecimiento general	247

La muchacha rebusca en los cajones del mostrador y saca unas bandejas.

—Vea, veinticinco pesetas, veintidós, treinta, cincuenta, dieciocho (éstas son un poco peores), veintisiete...

Seoane sabe que en el bolsillo no lleva más que tres duros.

—Éstas de dieciocho, ¿dice usted que son malas?

—Sí, no compensa lo que se ahorra. Las de veintidós ya son otra cosa.

Camilo José Cela
La Colmena

PRIMERA PARTE

La mejor manera de despejar la incógnita

La primera vez que estreché la mano de un escritor fue cuando mi padre nos llevó a la Feria del Libro. Un sujeto, cuyo nombre ahora carece de importancia, firmaba autógrafos mostrando una amabilidad algo forzada o falsa. Se trataba de un novelista de éxito, autor de inverosímiles historias que hablaban de mundos habitados por ovnis, extraterrestres y demás elementos propios del género. Mi padre derrochaba entusiasmo porque iba a conocer a quien, en sus propias palabras, «le gratificaba con tantas y tantas horas de inconmensurable placer». Para ese fin, mayormente, fuimos a Madrid, una semana de mayo de mil novecientos setenta y nueve.

La verdad es que no muchas personas deciden embarcar a su familia en un largo viaje de fin de semana, utilizando un pretexto tan original e infrecuente. Mi padre tenía su aquel. Al día de hoy pienso que era más listo de lo que la gente creía, pero ahora estoy convencido de que no lo era tanto como él sospechaba. He de confesar, en cambio, que yo soy menos listo de lo que la gente piensa; y no todo el mundo está dispuesto a realizar este tipo de afirmaciones, créanme.

Pero volvamos a los hechos. Resulta que en algunas personas, y en ciertas ocasiones, la curiosidad se despierta de pronto, surge una duda, obsesiva, como una súbita ráfaga de viento que al acariciar tu piel te redime del aburrimiento y la monotonía que a veces caracteriza nuestras vidas; pues bien, esa duda se transforma en una pregunta cuya respuesta, lamentablemente, no siempre se encuentra a nuestro alcance. Yo soy de esas personas, y aquella era una de esas ocasiones. Aguardando nuestro turno, mis padres, mi hermana y yo, desde una dilatada cola de fieles lectores, me preguntaba cuánto dinero ganaría un escritor de esos que firmaban ejemplares de libros. Mi madre me dijo que la mejor manera de despejar la incógnita era consultando a un profesional de la literatura, de la literatura con mayúsculas, y enfatizó estas últimas palabras, al tiempo que indicaba con un leve arqueado de cejas y una ligerísima inclinación de cabeza hacia una caseta contigua. Tras el mostrador de una humilde editorial, un hombre de inestimable edad, pero joven en cualquier caso, esperaba con ánimo reflexivo la llegada de algún admirador. Abandoné la cola de los ovnis y entablé una charla con aquel extravagante personaje.

—Mi nombre es Sid. ¿Tú sabes lo que quieres?

—Creo que sí —le contesté, algo sorprendido por un recibimiento tan directo y seco.

—Dime pues, qué es lo que quieres.

—Saber cuánto gana un escritor —contesté sin más demora.

Entonces, elevando la voz y en solemne actitud, exclamó:

—¿Hacia dónde me seguirá llevando este camino? Mi sendero sigue un itinerario absurdo, da rodeos y quizá también vueltas. ¡Que siga por dónde quiera! Yo lo seguiré.

Citaba el pasaje de una novela de Herman Hesse, aunque eso lo descubriría unos años después. En la caseta de su editorial, una de esas que se conocen con el sobreponderado atributo de independiente, se podía escuchar música de los Sex Pistols. Me atrevería a decir que ante mí se hallaba un tipo raro y singular, una curiosa combinación entre Siddhartha y Sid Vicious. Transcurridos unos segundos, como saliendo del trance y en un tono mucho menos dramático, aquel individuo me comentó lo siguiente:

—Un libro es un producto que nace con el propósito de ser vendido: que lo lean o no carece de efecto económico directo.

—Pero si el comprador lee tu producto y más tarde lo recomienda, será mejor, ¿no? —le repliqué.

—Sí, claro, claro... —contestó, un tanto descolocado por mi apreciación.

—Los escritores —prosiguió en clave didáctica— somos creadores de un producto que se rige por la gran ley económica, ¿sabes de qué te hablo?

—No estoy seguro.

—La ley de la oferta y la demanda. Apuesto a que habrás oído hablar de ella.

—Ya...

—Los panaderos hacen pan, los sastres confeccionan trajes, los confiteros preparan pasteles y los escritores escriben libros.

—Escriben y venden libros, ¿no? —maticé enseguida.

—En efecto. Hay quienes venden mucho, como el fabulador de al lado, hay quienes nada venden, como yo.

No supe qué decir. Tras un brevísimo silencio, Sid añadió unas últimas palabras:

—Sé que no he satisfecho tu curiosidad, pero si te lo propones, tú mismo descubrirás la respuesta.

Entonces, cuando el sol se escondía detrás de las nubes, el escritor me regaló un ejemplar de su novela y me estrechó la mano, dando así por cancelada la conversación.

Más tarde, como siempre, empezó a llover.

Ciencias o letras

Desde niño, mi afición por los temas económicos venía siendo muy acusada. No ha de extrañar entonces que me interesara por el salario de un escritor, el día que visité por primera vez una feria del libro. Supongo que la influencia de mi padre, un auténtico hombre de negocios (en el clásico sentido de la expresión), pudo haber sido determinante. Estas cosas nunca se saben.

Aparte de mi inclinación hacia asuntos de índole monetaria, yo era un joven muy aficionado a leer. «Cuando el dulce veneno de la lectura había esclavizado ya mi espíritu», decía Luis Alberto de Cuenca, refiriéndose a su gran pasión, la literatura, a propósito de una crítica que hacía de *Pan*, la novela de Knut Hamsun. Pues eso, sería mi madre, licenciada en geografía e historia y profesora de un instituto, quien nos transmitiría el *dulce veneno*, tanto a mi hermana Montse como a mí.

Se equivocan quienes sostienen que la economía es una profesión no apta para la gente de letras. En el antiguo bachillerato siempre llegaba ese momento en el que uno se enfrentaba a la tradicional elección que dividía nuestros

senderos académicos en dos mundos aparentemente contrapuestos: las ciencias y las letras. La gente de ciencias solía ser hábil con las matemáticas, la química, la biología o la física. Y si no eran hábiles, al menos no mostraban rechazo u hostilidad ante tales asignaturas. Los de letras, en cambio, nos decantábamos hacia la literatura o el arte en general, sentíamos curiosidad por la historia, no sufríamos con el latín o el griego, amábamos el lenguaje, en suma. Pero en ocasiones, los senderos de la vida no se trazan con perfiles o estereotipos tan simples como los que acabo de exponer. Uno se pasa gran parte de su existencia buscando el camino, y cuando no busca, descansa bajo un árbol y ve pasar a la gente, o trabaja como un animal de carga. Uno, sea animal o no animal, pasa gran parte de su existencia trabajando. (Recuérdense que les hable más adelante de una peculiar clasificación del mercado laboral).

Al cumplimentar el formulario de matrícula ya tenía decidido a qué me quería dedicar en el futuro ¿Y cómo es eso?, se preguntarán. Supongo que la profesión de economista la consideraba interesante, muy de ese tiempo, con bastantes salidas laborales, sonaba bien... Las ciencias económicas y empresariales debían proporcionarme las claves de muchas incertidumbres que merodeaban sobre mi cabeza, y alumbrarían esa *curiosidad empresarial* que siempre tuve muy presente. Pensé que sería la opción más adecuada y procedí en consecuencia. Muchos célebres economistas, como Klein, Friedman, Solow o Tobin estudiaron economía porque deseaban conocer las causas que se escondían detrás de la depresión de los años treinta. Cuando cursaba bachillerato, España también atravesaba por un grave periodo de crisis, ¿podría ser ésta otra razón? Mi padre siempre estaba lamentándose: «No sabemos cómo

va a acabar todo esto». Si los economistas pueden contribuir a despejar el camino y alejar los temores de gente como mi padre, no debe de ser una mala profesión ésta, pensé entonces. Por supuesto, yo era consciente de la gran importancia que se le atribuía a las matemáticas en los planes de estudios, de forma que, al señalar las diferentes opciones de letras en el formulario de matrícula, no olvidé marcar la dichosa asignatura de ciencias. Fue así como pasé a formar parte de ese club híbrido que llamábamos *letras con matemáticas*.

Poco tiempo después descubriría que, en la práctica, los economistas desarrollamos nuestra tarea con las cuatro reglas esenciales. Quienes precisan complejos modelos matemáticos son muy pocos, y, en la mayoría de las ocasiones, se equivocan. Los economistas siempre se están equivocando en sus predicciones. *Si debes predecir, predice mucho*. No, no es de mi cosecha, lo decía Paul Samuelson, el autor del clásico *Economía*, libro de texto con el que aprendimos millones de economistas:

Vuelve siempre la vista atrás. Puedes aprender algo de tus residuos. Normalmente, las predicciones que has hecho no son tan buenas como uno las recuerda; la diferencia puede ser instructiva. La máxima: si debes predecir, predice a menudo.

¡Predice a menudo!, tiene gracia. Predecir conlleva realizar conjeturas sobre el mañana y yo soy más de hoy. Vivo el presente, sin reparar mucho en lo que me deparará el futuro. Lo de predecir no me va, aunque sí confieso que de vez en cuando me gusta volver la vista atrás, quizá sea esa la razón por la que escribo.

No les exagero si les confieso que me sentí tremendamente feliz cuando algunos años después, la jefa de estudios del Instituto Cervantes de Beirut me confirmó que yo impartiría un seminario de *Español para negocios*. Descubrir un nuevo sendero en tu vida profesional puede llegar a ser apasionante. Siempre estamos a tiempo.

Una tarde, finalizada la clase, Sandra y Alma se acercaron a mi mesa:

—Vamos a tomar algo, ¿te vienes?

—De acuerdo, pero ¿qué celebramos? (Pregunta estúpida. No es preciso celebrar nada para sentarse en una terraza en buena compañía y alrededor de unas cervezas).

—Lo bien que lo hemos pasado en este seminario —dijo una de ellas.

—Lamentamos mucho que esto acabe —comentó la otra.

La propuesta era atractiva y no soy yo dado a esas excusas que escudan la timidez del típico profesor, incapaz de alternar fuera de los ámbitos académicos o docentes. Pasamos una velada muy divertida. Eran mis últimos días en Oriente Medio. Esa misma noche recuperé algunos de mis antiguos cuadernos de notas, ordené muchos otros recuerdos y comencé a escribir estas páginas que usted ahora lee, espero que con creciente interés.

El valor de las cosas

¿Cuánto vale la novela de Sid? Me había obsequiado con un ejemplar de *Vida y obra de un hombre resignado*, de la editorial Estrella Polar, tristemente desaparecida, no pierdan el tiempo buscando referencias. Lo primero que debe hacer un economista es conocer el valor de las cosas. No es fácil determinar el valor de las cosas, menos aún el valor de los pensamientos. En la memorable *Casablanca*, Ingrid Bergman dice: «Un franco por tus pensamientos», y Humprey Bogart le contesta: «En América no dan más que un penique, y creo que no valen más que eso».

Karl Marx pretendía estimar el valor de las cosas en función del trabajo incorporado al producto, sumándole un beneficio al que denominó plusvalía. La plusvalía es una apropiación ilegítima de los empresarios, sostenía Marx. Plusvalía significa *más valor*, pero ese *exceso de valor* se interpreta como algo injusto. He ahí el origen de la lucha de clases. Las cosas valen lo que cada cual quiera que valgan, decía mi padre. Mi padre era un *subjetivo*.

—Papá, eres un subjetivo —le dije. Mi padre miró a mi madre con una expresión confusa («qué habrá queri-

do decir»), o de perplejidad («a qué viene esto»), o de indignación («por qué me insulta el niño»), o vaya usted a saber.

La teoría subjetiva del valor supuso una auténtica revolución, mayor aún que las ideas que inspiraron las teorías marxistas. Ya de vuelta a casa, cuando atravesamos las llanuras de Castilla la Nueva, mi padre expuso lo siguiente:

—Si dividimos lo que el tal Sid cobra por derechos de autor entre el tiempo que le dedicó a su libro, obtendríamos un resultado, es decir, un salario por hora miserable.

Miserable es de esas palabras que, pronunciadas con ímpetu y en el momento adecuado, jamás olvida uno. Cuatro sílabas: *mi-se-ra-ble*.

—Cualquier otra profesión estaría mejor remunerada, de eso no tengas la menor duda, Javier —intervino mi madre. Pero a continuación, como enderezando la cuestión, añadió—: Aunque la santa verdad es que hay escritores que viven muy bien gracias a sus libros.

—Desde luego —convino mi padre—, no todos son Sid.

El *Siddhartha* de Herman Hess se dedicaba a vagar por el mundo, sin saber exactamente cuál era su destino. Un día le preguntaron qué sabía hacer y contestó que meditar, ayunar y escribir poesía. «¿Quisieras darme un beso por un poema?», preguntó Siddhartha. «Lo haré si tu poema me gusta», contestó la bella Kamala. Besos por poemas. El intercambio es otro de los objetivos de estudio para los economistas. O sea, los economistas estudiamos lo que valen las cosas, y qué, por qué y cómo se intercambian las cosas, ¿no es eso?

Sigamos. Mi padre iba al volante, conduciendo un *SEAT 131 Supermirafiori*, con motor *Perkins* de dos mil centímetros cúbicos. Lo de *Perkins* lo cito porque, para mi padre,