

QUINTA EDICIÓN DEL CONCURSO
ESCOLAR DEL BANCO DE ESPAÑA

2011

**LA DEUDA SOBERANA, LA FASE MÁS
RECIENTE EN LA CRISIS DE LOS MERCADOS**

Equipo del Instituto POBLENOU
BARCELONA, CATALUÑA

BANCO DE **ESPAÑA**
Eurosistema



QUINTA EDICIÓN DEL CONCURSO ESCOLAR DEL BANCO DE ESPAÑA

LA DEUDA SOBERANA, LA FASE MÁS RECIENTE EN LA CRISIS DE LOS MERCADOS

Aula Virtual del Banco de España:

<http://aulavirtual.bde.es>.

Se permite la reproducción para fines docentes
o sin ánimo de lucro, siempre que se cite la fuente.

© Banco de España, Madrid, 2011

Depósito legal: M. 27687-2011
Unidad de Publicaciones, Banco de España

TRABAJO GANADOR DE LA QUINTA EDICIÓN DEL CONCURSO ESCOLAR
DEL AULA VIRTUAL DEL BANCO DE ESPAÑA

LA DEUDA SOBERANA, LA FASE MÁS RECIENTE EN LA CRISIS DE LOS MERCADOS

EQUIPO DEL INSTITUTO POBLENOU
BARCELONA, CATALUÑA

Johanna Yadira Proaño Caiza
Thalia Mercedes Paucar Puma
Sonia Rico Castro
Adriana Martos Casal
Mansata Sanyang Manich

Profesor coordinador: Rubén Pino García

Aunque nos cueste aceptarlo, las cosas se repiten más de lo que nos gusta creer: esto es lo que aprendí y así os lo cuento.

Acto 1 Antes

Por aquel entonces, en Europa, un archipiélago de islas acostumbradas a batallar las unas contra las otras, se empezaba a convivir felizmente. Poco a poco, la prosperidad anidaba en cada una de sus islas y —aunque, tal vez, abundaba más en alguna que otra— por lo general la vida era bastante idílica.

Un consejo de sabios, deseosos de zanjar los últimos resquicios de peleas que separaban las naciones, había decidido establecer el tratado de la Unión Euporea. «Estrechemos lazos comerciales y el amor y la concordia aparecerán solos», se propusieron. Lentamente, de una en una, de dos en dos o, incluso, de varias en varias, las islas fueron integrándose en la Comunidad Euporea, fortaleciéndose todas ellas económicamente y estrechando los lazos de confianza.

En Siepstain, isla sobre la que versa este escrito, se propuso la unión a la comunidad y esta fue aceptada tras una votación popular en la plaza del único pueblo de la isla.

Siepstain era un lugar tranquilo. Los productores de plátanos producían plátanos, los productores de naranjas producían naranjas, los cultivadores de viñas elaboraban deliciosos vinos, y los ganaderos, extraordinarios quesos. Por su parte, el único constructor de cabañas construía cabañas. Las naranjas y los plátanos se podían comer y el vino se podía beber, porque los frutos eran sembrados, cuidados y recolectados por los granjeros que se dedicaban a esta tarea.

Como la temporada de plátanos no coincidía con la temporada de naranjas, ni esta, a su vez, con la vendimia, el trueque no era viable. Por esta razón, intercambiaban sus mercancías por unos pergaminos, que quien lograba acumular los depositaba en unas cajas de madera dispuestas en unos tenderetes alojados a la entrada de diferentes cabañas en la plaza mayor del pueblo.

Los gerentes de esos puestos prestaban el excedente de pergaminos a aquellos que necesitaban comprar semillas y entregaban parte del beneficio que el préstamo generaba al depositante, quien a su vez podía disponer de sus ahorros cuando debía emplearlos en mejorar su negocio. También prestaban al alcalde del pueblo y a su equipo con la finalidad de mejorar los caminos y otras infraestructuras para la comercialización de los productos, así como para ofrecer servicios a aquellos más desvalidos. Todo esto, vigilado de cerca por el gobernador de los tenderos, que controlaba que no se excedieran en su trabajo y comprometieran el sistema financiero.

Acto 2 La expansión

Con la entrada en la Unión, las cosas tendían a mejorar cada vez más. Se unificaron los pergaminos de pago y esto dio confianza a los inversores de otras islas. El dinero abundaba, pues las opacas cajas de madera rebosaban de ingentes sumas de dinero barato procedentes de otras islas e incluso de otros archipiélagos. Se invertía alegremente y nuevos productos aparecían.

En Bolsón (lugar donde se comercializaban los títulos de las empresas) triunfaban las acciones de las compañías de comunicación por señales de humo. Esta tecnología, conocida como puntopom, debía acabar (según los expertos) por desplazar los sistemas de intercambio conocidos hasta la fecha. Esta tecnología no dejaba de expandirse, pero llegó un momento en que este negocio dejó de tener tanto éxito. Para entonces, quien verdaderamente estaba en auge era el constructor de cabañas. La llegada de forma conjunta a la edad adulta del hijo del cultivador de plátanos y del hijo del cultivador de naranjas y la llegada de un nuevo ciudadano procedente de otro archipiélago habían triplicado sus beneficios. Además, como no había más constructores, se enriqueció en un periquete.

Este hecho fue visto por todo el mundo: los ciudadanos, que vieron revalorizadas sus cabañas; el alcalde, que tenía un rebosante presupuesto, y los trabajadores de cualquier sector, que recibían suculentas ofertas del constructor para trabajar para él construyendo cabañas.

El negocio era tan bueno que los tenderos empezaron a solicitar cada vez más dinero para prestar a todo aquel que quisiera construir cabañas. Grandes sumas procedentes de otras islas calmaban las necesidades de crédito. El precio de las cabañas no dejaba de crecer. La gente ya no estaba interesada en cultivar plátanos, ni naranjas, ni producir quesos. Nadie quería formarse.

Todo el mundo pensaba en acumular cabañas, y cuanto más grandes, mejor. Total, si en algún momento no se podía afrontar el pago del préstamo de pergaminos, se vendía por una cantidad superior a la comprada y aún quedaba algo de beneficio.

De este modo, en Siepstain aumentó fuertemente la demanda de cabañas, ocasionando la prosperidad del negocio constructor y suscitando especulaciones entre los lugareños, que abandonaban sus tareas habituales para dedicarse a dicho negocio. También el negocio financiero estaba en auge, los tenderos multiplicaron el número de oficinas y competían ferozmente por incrementar su porción de pastel.

Pero ¿cómo era posible que sucediera esto? ¿Quién podía financiar este incremento de la actividad del sector de construcción de cabañas? ¿De dónde iban a salir los enseres que necesitaban los habitantes para subsistir? La respuesta era sencilla: la verdad es que había tal abundancia de pergaminos que el coste que representaba pedirlos prestados era prácticamente nulo. Cualquiera que necesitara pergaminos podía ir a ver a los tenderos, quienes, cada vez con menos garantías, prestaban a quien lo pidiera. Evidentemente, la gente que se pasaba al sector de las cabañas tenía que seguir consumiendo, pero, como había un exceso de pergaminos en movimiento que llegaba de otras islas y archipiélagos, nadie parecía preocupado.

Bueno, nadie exactamente no, el gobernador de los tenderos empezó a caer en la cuenta de que había más viviendas que ciudadanos, y de que la cantidad que los ciudadanos de Siepstain debían, a través de los tenderos, a los ciudadanos de otras islas empezaba a ser preocupante. De este modo, decidió empezar a dar toques de atención.

En cualquier caso, había margen de maniobra; en la cabaña del gobernador de los tenderos hacía tiempo que se había pactado imponer la obligación de una serie de garantías (genéricas y específicas) sobre los pergaminos depositados en las cajas de madera. Esto hacía que el sistema financiero de Siepstain resultara más robusto que el de muchas otras islas.

Acto 3 El inicio del problema

Los granjeros abandonaron sus campos; los pastores, sus rebaños; los comerciantes, sus negocios. Todos se centraron en la construcción de cabañas. El precio de las mismas no dejaba de aumentar. Todo el mundo, hipnotizado, deseaba adquirir cabañas, pues resultaba un valor seguro. Por su parte, la Administración, gracias a su rebosante presupuesto, ofrecía cada vez más servicios gratuitos.

Así, creció el espejismo. Los ingresos de los ciudadanos crecían, pero mucho más lo hacían las deudas; se pedían más préstamos para comprar cabañas y, con el aumento de los precios de las mismas, los ciudadanos ampliaban los préstamos para pagar viajes o productos importados de otras islas.

El gobernador de los tenderos empezaba a preocuparse seriamente. Sabía que tarde o temprano el flujo de pergaminos y productos debía recorrer el camino inverso. Lo mucho que comprábamos productos de fuera debía saldarse con unas ventas en la misma proporción, con el problema añadido de que la única especialización de los productores de la isla era la construcción de cabañas, difícilmente exportables.

Por otra parte, para colocar las nuevas cabañas había que buscar nuevos compradores, y los que tenían medios no requerían ya más cabañas para ellos. Los tenderos, para ampliar el volumen de negocio, empezaron a rebasar viejos límites establecidos. Daban más del 100% del valor al que se tasaban las cabañas, e incluso existía poco rigor en la misma tasación.

Acto 4 Se acabó la fiesta

De repente, se descubrió que la situación de Siepstain se repetía en otras islas; incluso otro archipiélago, Arémica, había sufrido breve tiempo atrás una inversión desmesurada en cabañas. Sus tenderos habían prestado a gente de dudosa capacidad para afrontar los pagos. Además, habían empaquetado y vendido los créditos a tenderos de otras islas que creían comprar un producto verdaderamente rentable.

Ante la duda de lo que podía pasar si lo prestado no se devolviera, se empieza a temblar. ¿Qué pasaría si no se devolviese el dinero que tenemos en las cabañas de los tenderos?, se preguntaban los acreedores. La angustia fue en aumento cuando se descubre que alguna caja de un tendero de otro archipiélago estaba más vacía de lo que parecía, y esto hace que quiebre. Jamás se recibió de vuelta el dinero gastado y varios tenderos cerraron como consecuencia. Todo el mundo pensaba en lo que podía pasar, en quién iba a ser el siguiente. La gente de otras islas ya no quería dejar dinero a aquellos países cuyo vigor productivo no garantizara que el dinero iba a ser devuelto.

Los acreedores empezaron a temblar, pero aún quedaba cierto margen para Siepstain, pues la normativa que regía la actividad de los tenderos, más estricta en cuanto al nivel de garantías exigidas, era más prudente que en otras islas.

Los tenderos euporeos y los de otros archipiélagos, desconfiados y sobresaltados por la experiencia, decidieron no ceder más pergaminos a Siepstain. En el país empezó a propagarse el miedo. Parece que los tenderos no tenían dinero y que no había solución para el problema. Y no solo los tenderos sufrían. A ritmo creciente aparecían fuertes restricciones al crédito. Los agricultores no conseguían que los tenderos les financiaran para comprar semillas para iniciar nuevamente el ciclo que llevara a la cosecha, y el alcalde, intentando dar empleo a los jornaleros que no se pueden emplear por la falta de semillas, empieza a endeudarse fuertemente.

Los países acaudalados persistían en su plan de no prestar a aquellos que no pudieran asegurar que regenerarían el dinero. Conocedores de que muchos agricultores no podían cultivar sus productos, sabían que se hará más difícil recuperar lo que presten.

Acto 5 ¿Compañeros de viaje?

Ante los problemas por los que pasaba Siepstain, varios analistas decidieron incluirla en el grupo TRIS, que daba lugar, en aquellos analistas más irónicos, a decir «vais a la quiebra en un TRIS».

TRIS era el acrónimo formado por las iniciales de varios países: Tortugal, Recia, Ilatia y Siepstain. Bueno, de hecho, la I correspondiente a Ilatia fue mutando por un tiempo. Ahora Ilatia, ahora Irlanda, ahora las dos. En cualquier caso, la etiqueta no era de lo más beneficiosa para los miembros considerados como integrantes en el grupo.

Mientras los alcaldes garantizaban con dinero público el rescate de los tenderos de sus respectivas islas, los acreedores ponían la cruz sobre la deuda de dichos ayuntamientos. Los miedos crecían. ¿Serán capaces de mantener todos los mismos pergaminos como moneda? ¿Deberían someterse a los designios del austero Sr. Rescate?

Acto 6 Prestar la sal al vecino

El Sr. Rescate era una especie de sereno que ayudaba a los vecinos que se quedaban sin sal. Iba de isla en isla con una gran caja donde los diferentes alcaldes depositaban un puñado de sal, que, al ser vendida, proporcionara pergaminos a aquellos alcaldes que no encontraran financiación en los mercados financieros. Eso sí, llevaba consigo un libro que todos conocían titulado «Exigencias muy duras», que él mismo se encargaba de hacer leer y cumplir. Algunos de las islas que formaban el grupo TRIS ya habían probado la medicina del Sr. Rescate y no parecía muy recomendable tener que sufrir sus consecuencias.

Para Siepstain el tiempo empezaba a agotarse, el sólido sistema financiero empezaba a resquebrajarse. A los inversores de otras islas les incomodaba no saber exactamente qué escondían las opacas cajas de madera. ¿Tantos pergaminos como decían los tenderos? Si no, los derechos de cobro que incluían difícilmente tendrían el valor declarado.

Acto 7 Y, al fin, la acción

La primera acción para un cambio a mejor pasaba por ponerse en marcha. Analizar lo que no funciona y tomar medidas. Y es que cualquier alcalde de isla o gobernador de los tenderos sabe que lo que hagas hoy no lo tendrás que hacer mañana. En este sentido, la desconfianza de los inversores hacia un sistema un poco opaco era un peso difícil de llevar. Por ello, en Siepstain compraron una herramienta llamada FROT (Fondo de Reestructuración y Ordenación del Sistema de Tenderos).

De este modo, gobernador y alcalde se conjuraron en conseguir el flujo de pergaminos, y esto solo podía pasar por dar instrucciones para que las cajas de madera se transformaran en urnas de vidrio, lo suficientemente transparentes como para que cualquier inversor supiera los pergaminos que realmente incluía cada caja, y, si fuera necesario, ayudarlas para que pudieran sanear sus cuentas. Además, se potenciaba la unión de diversos tenderos, de forma que aprovecharan economías de escala y recuperaran la rentabilidad.

Por otro lado, quedaban tareas complicadas por hacer, y es que, para recuperar un equilibrio, hacía falta que los agricultores fueran más competitivos. Hacer bien lo que uno sabe hacer y aprender lo que no sabe. En este sentido, se debía tratar de generar productos AVA (productos de Alto Valor Añadido) atractivos para los consumidores de otras islas, pero, sobre todo, ser valientes y llevar a cabo aquellas reformas estructurales que hicieran confiar en que la economía de la isla sería lo suficientemente productiva para superar el

batche. La verdad es que había que ser optimista. Algunos indicadores parecían indicar que la senda TRIS quedaba atrás, pero aún era pronto para asegurarlo.

¿Cómo acabó? La verdad es que no lo sé, aún estamos en ello. No obstante, el camino andado debe servir para aprender, y por ello os lo narro con estas palabras.