



knowsquare .

PREPARADO POR: MARÍA GREGORIO MONTES

22 DE MARZO DE 2010

ESCUCHAD A SOROS

ARTÍCULO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor
y Know Square S.L.

Resumen

¡Sí, nos han avisado de esta crisis! Pero no hemos querido escuchar. Estarán ustedes de acuerdo en que el éxito obtenido por George Soros en sus inversiones es encomiable. Él lleva años advirtiéndonos de la necesidad de cambiar las bases de la economía global. Estábamos cómodamente instalados, y a pesar de que sabíamos que el bienestar del que gozábamos “no duraría eternamente”, desoímos las recomendaciones de importantes economistas, sociólogos, e incluso de libros con tanta difusión como “¿Quién se ha llevado mi queso?” Recorreremos las soluciones a la crisis y sus motivos, de la mano de reconocidos economistas, con el colofón de George Soros. Él no es un adivino ni un profeta, pero tiene la buena costumbre de acertar, como demuestra en sus inversiones.

Texto

Atrévete a cambiar, a replantearte lo más elemental para llegar a postulados nuevos. **¡Adora el cambio!** Es un momento de oportunidades, de ilusión, también de errores. Los grandes avances de nuestro tiempo se deben a “errores” o se ha llegado a ellos tras muchos “errores”. Por tanto dejemos a un lado la vergüenza que nos genera cometer errores para pasar a disfrutar con ellos. Por algún motivo, el ser humano cree que la ausencia de cambios garantiza la estabilidad. Sabemos que no es así, la historia nos indica que para vivir y sobrevivir hay que adaptarse y cambiar. Esperando que a Darwin no le importe que tome prestada su famosa frase *“en los momentos de crisis no sobreviven las especies más fuertes, ni las más inteligentes, sino las que tienen mayor capacidad de adaptarse al cambio”*.

Por instinto, los humanos tienden a rechazar aquellas ideas que sugieren un cambio. Aún más si este requiere algún esfuerzo actual, para conseguir un beneficio futuro incierto. Por tanto, ¿de qué sirve preguntar si podíamos haber evitado esta crisis? Si alguien, incluso aunque ese alguien fuese de tan reconocido prestigio como George Soros, viniese a contarnos como evitar un “*crash*” mundial, no le haríamos caso. De hecho no sólo nos lo contó, sino que pasó a la acción. Según Soros, para que los países del “primer mundo” pudiéramos mantener un buen nivel de vida, deberíamos ceder un porcentaje de nuestro PIB a los países en vías de desarrollo, así como condonar parte de su deuda externa. ¿Altruista?

George Soros es uno de los mayores filántropos del mundo; estoy convencida de que por interés económico. Dado que todos conocemos el origen especulativo de su fortuna, debemos creer que cuando toma la decisión de invertir importantes cantidades de dinero, espera que le reporte beneficio. Ha sido un destacado opositor a la política, que él denominó de “supremacía norteamericana”, e insistió en que se tuviesen en cuenta los efectos adversos de la globalización, en las negociaciones de los grandes foros mundiales. En ambos casos, indicaba que ninguno de los negociadores debe tener una posición de supremacía sobre los demás, ya que eso no es una negociación, sino una imposición.

A él también lo mueve un instinto tan básico como el egoísmo, aunque, dado que puedo asumir que el señor Soros tiene cubiertas sus necesidades básicas, en su caso la filantropía está reportándole autoestima. Pues bien, no siendo posible que a este conocido financiero lo muevan solo los motivos altruistas, a mí me lleva a pensar que es un “tío listo”. Con su red global de fundaciones, para promover empresas en todo el mundo, da ejemplo de lo que puede hacerse para que los habitantes del primer mundo continuemos viviendo muy bien.

Todos parecemos haber olvidado la pirámide de Maslow. La mayoría de la población del primer mundo tiene cubiertas las necesidades de los primeros peldaños de la pirámide, y está posicionada en

los más altos (reconocimiento social, “autorrealización”). La motivación para conseguir cubrir las necesidades a que se refieren los primeros niveles de la pirámide es mucho mayor que para los superiores. Por ello, para que los habitantes del primer mundo podamos garantizarnos un buen nivel de vida, que no sería el derroche que mantuvimos durante años, es necesario que miles de personas, que actualmente no pueden aspirar a cubrir sus necesidades más básicas, sientan la motivación necesaria para trabajar en la senda de cubrirlas de forma sistemática. También ellos, quieren ascender a través de la famosa pirámide. Esto llevaría a reducir las diferencias económicas entre zonas geográficas, pero ayudaría a mantener nuestro nivel de vida al incorporar un elevado número de nuevos consumidores al mercado. Esos nuevos consumidores tendrán la motivación necesaria para ascender a través de la pirámide, lo que garantizaría incrementos sostenibles de consumo durante mucho tiempo. En términos económicos significaría un empobrecimiento relativo (dado que en la economía clásica consideramos que una persona es rica puesta en relación con la riqueza del resto de las personas), pero un mantenimiento real del consumo.

Pero ¿qué es la motivación?, o mejor aún, **¿cómo motivar a millones de personas?** Según Adam Smith. *“La más poderosa motivación es el egoísmo” (...)* *“el interés de la comunidad es tan sólo la suma de los intereses de sus individuos”*. Jugamos con ventaja, pues si hay un sentimiento común a todos los seres humanos es el egoísmo, por lo que, motivar es mucho más sencillo de lo que pudiera parecer.

En “Globalization” (George Soros 2002), ya apunta la necesidad de llevar a cabo reformas para:

- Contener la inestabilidad de los mercados financieros.
- Corregir los desajustes del negocio internacional y sus instituciones, controladas por los países desarrollados recelosos de ceder su supremacía.
- La necesidad de crear instituciones encargadas, no sólo de la vigilancia del comercio, sino también de la reducción de la pobreza.
- Mejorar la calidad de vida en los países subdesarrollados, y reducir la corrupción.

Ocho años después de la publicación del libro, estas recomendaciones tienen tintes premonitorios. Pero ¿hemos hecho algo al respecto?

En Marzo de 2004 publica “The Bubble of American Supremacy”. En este libro ataca a la administración Bush, pero va más allá en su análisis, y predice cual será el estado de la economía en “pocos años”. Desde el primer capítulo deja claro que, toda relación que se base en el ejercicio de supremacía de uno sobre los demás tiene un tiempo limitado, empezando por la forma de relacionarse de determinados países con el resto.

A principios del pasado siglo, John Minard Keynes avisó del cambio de parámetros, de que los desajustes de mercado vendrían por una crisis de demanda y no de oferta. El resultado de esos primeros años del siglo XX fue la crisis del 29.

Es imprescindible modificar las circunstancias antes de que aflore la crisis. Si esto se llevase a cabo, ¿no existirían crisis? Como persona optimista que soy no creo que, como seres humanos, seamos capaces de salir de nuestras posiciones de confort, evitando así males mayores en el futuro, pero es nuestra responsabilidad el intentarlo.

En todo caso, nuestro trabajo no debe estar encaminado a lo que conocemos como “cultura del pelotazo”, sino a un esfuerzo y superación de los problemas. Este esfuerzo sin pausa, ha de aplicarse en cada uno de los aspectos de nuestra vida, tanto profesional como personal. La supremacía y el dar

por supuesto que las cosas son así porque hasta ahora han funcionado, despreocupándonos de las batallas que creemos ganadas, solo nos pueden llevar a la derrota.

En un mundo globalizado donde la sociología y la economía se dan la mano, pensar que la una puede vivir olvidándose de la otra nos llevará a repetir de nuevo una crisis o, a retrasar la salida de la actual.

George Soros, nos ha dado los parámetros para minorar el impacto de una crisis, que todos preveíamos, aunque casi ninguno vaticinó su calado. Ahora toca “hacer las cosas bien”, decimos que es el momento de la economía real. Yo iría más allá, es el momento de hacer bien las cosas, sentando bases de trabajo, y sobre todo, incluyendo el trabajo como una actitud positiva en contra de la tendencia de los últimos años del dinero fácil, rápido y sin base. Dejemos eso para el entretenimiento en juegos y apuestas. **Vamos a trabajar.**

© María Gregorio Montes

© Know Square S.L.