

J O R D I M O L I N S

CONFIDENCIAS

DE UN

ESPECULADOR



UN VIAJE AL CORAZÓN DE



LOS MERCADOS FINANCIEROS



¿QUIÉN TUVO LA CULPA DE LA CRISIS?
NADA ES LO QUE PARECE

DEUSTO

Confidencias de un especulador

Un viaje al corazón
de los mercados financieros

JORDI MOLINS



EDICIONES DEUSTO

© 2014 Jordi Molins

© Centro Libros PAPP, S.L.U., 2014

Deusto es un sello editorial de Centro Libros PAPP, S. L. U.

Grupo Planeta

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Diseño de cubierta: Microbio Gentleman

Imagen de cubierta: © Tony Shi Photograph, © Pgiarn y ©Yuji Sakai / Getty Images

ISBN: 978-84-234-1897-8

Depósito legal: B. 18.502-2014

Primera edición: octubre de 2014

Preimpresión: gama, sl

Impreso por Romanyà Valls, S.A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

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, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

A. Un especulador	9
1. Los especuladores, ¿quiénes son?	11
B. Los especuladores también fallan.....	15
2. ¿Por qué nos atacan los especuladores?	17
C. El Banco de España.....	31
3. Ingeniería emocional.....	35
D. El Ministerio: «brotes verdes»	73
4. ¿Cómo debo invertir mis ahorros?	75
E. Las grandes inmobiliarias españolas	93
5. Los bancos.....	97
F. La Comisión Nacional del Mercado de Valores.....	117
6. El proceso de desendeudamiento	121
G. Una experiencia surrealista: un piso en Madrid	131
7. Pisos sin gente, gente sin piso	133

H. Los expertos, en los áticos de los hoteles.....	145
8. Europa.....	147
I. Bankia	159
9. Nadie es culpable.....	161
J. Un antiguo presidente del Gobierno español	165
10. Verdades, medias mentiras y estadísticas	169
K. Un «divertimento».....	189
Conclusión. Podemos ser gloriosos... pero aún no lo sabemos	197

A

Un especulador

Él se reclinó en la butaca del minibús que nos llevaba de visita en visita.

—¡Estoy cabreado! Me han hecho tomar un vuelo de última hora a Madrid, diciéndome que podría entrevistarme con altos cargos políticos y económicos españoles. Y mira, ¡la primera reunión y me traen a un «júnior» que no tiene ni idea! Pero ¡¿qué se han pensado?!

Era un *crack*. Uno de esos profesionales con una energía desbordante, una gran inteligencia lateral y una inusual capacidad de decidir, con habilidad felina y nervios de acero, cuándo debía comprarse y cuándo debía venderse. «Compra cuando corra sangre por las calles», dicen.

Su mirada estaba perdida en el techo del vehículo, tal vez pensando en la fiesta que se había perdido por haber tenido que escuchar a aquel merluzo. Sus manos rodeaban el asiento por detrás, mientras se reclinaba tanto como podía. No esperaba respuesta. El análisis de la situación era evidente.

—¿Sabes que ese tío era un top 3 del Banco de España? —le endiñé. Acabábamos de tener una reunión en la sede del BdE: un reducido grupito de inversores institucionales por un lado, un alto responsable del BdE por el otro.

—*You are kidding!* —o sea «¡me estás tomando el pelo!», exclamó mientras daba un salto que hizo temblar el asiento, dirigiéndose hacia mí con los ojos abiertos como platos.

Le miré con sorna, quizá por primera y última vez, compadeciéndome de su anglosajona inocencia.

Los especuladores, ¿quiénes son?

La distinción más realista entre un inversor y un especulador se encuentra en su actitud respecto a los movimientos en el mercado de acciones. El principal interés del especulador es anticiparse a —y aprovecharse de— las fluctuaciones del mercado. El principal interés del inversor es adquirir y mantener en cartera activos adecuados a precios ajustados.

BEN GRAHAM

Si preguntamos a alguien de la calle «¿quiénes son los especuladores?», lo más probable es que nos describa al demonio: alguien que estrangula a los pobres, sin compasión, que quiere ganar tanto dinero como pueda, un avaricioso de la riqueza.

Pero si le preguntamos de qué experiencia directa ha extraído unas conclusiones tan claras y contundentes, probablemente nos dirá que realmente no lo sabe, que es lo que dice todo el mundo... Pero que él nunca ha conocido a un especulador.

Y éste es uno de nuestros grandes problemas: la falta de información.

A veces, cuando alguien sabe que he trabajado para un gran Hedge Fund, que es un caso particular de lo que popularmente se denomina «especuladores financieros», me preguntan: «¿Y qué hacen los especuladores?». Queremos saber su secreto.

Yo respondo que lo que NO determina a un especulador es su voluntad de ganar mucho dinero con poco riesgo. Eso lo queremos todos y, por tanto, no sirve como descripción precisa de «especulador». Los especuladores simplemente compran y venden activos, como puedes hacer tú con tu cartera personal.

Lo que determina a un especulador es su capacidad efectiva para conseguirlo.

¿Y cómo lo consiguen? ¿Qué saben, qué pueden hacer que nosotros no sabemos ni podemos?

Hay distintas maneras, pero la más importante, y con diferencia, es la información.

Los especuladores tienen acceso a lo que podríamos llamar «mercado de la información». La información de calidad, aquellos informes que marcan un antes y un después de leerlos, se pagan. Y muy bien. En consecuencia, existen una serie de empresas dedicadas a proporcionar ideas de inversión que los especuladores suelen contratar. No se trata de información confidencial, sino de información pública bien digerida y analizada.

Esas empresas no son conocidas por la población en general, que no tiene acceso a ellas. Al contrario, los análisis que reciben buena parte de nuestros ciudadanos a través de los medios de comunicación tradicionales son en el mejor de los casos poco útiles (por la falta de profundidad en el análisis, ya que los periodistas no suelen tener tiempo de llegar a entender la globalidad de lo que se esconde, porque, para hacerlo, es necesario ser un analista a tiempo completo y con una vida dedicada a ese trabajo) y, en el peor de los casos, contraproducentes (este tipo de información a menudo es gratis, y, en consecuencia, los medios de comunicación tienen el incentivo de mostrar la cara amable de aquellos que sí le pagan, como por ejemplo los anunciantes o sus accionistas).

Un ejemplo: supongamos que me dedico a invertir en España. Y un día, sin esperármelo, veo en las noticias que se ha producido un conflicto político y económico entre España y Argentina. No estaba preparado para ello. Tengo que decidir rápidamente si cambio mi cartera, y cómo lo hago.

Para tomar decisiones, debo entender el conflicto en profundidad. Puedo leer la prensa, pero no me servirá de mucho.

O puedo contactar con una de esas empresas del «mercado de la información», y hablar con alguien que me aclare la situación.

Si lo hago, probablemente me organizarán una llamada telefónica en un par de días con, por ejemplo, un antiguo ministro argentino.

Durante una hora, éste me explicará fielmente la situación real, las sinuosidades conceptuales no triviales del conflicto, qué escenarios son posibles, qué consecuencias tendría cada uno de ellos. Después de la llamada, acabo como un experto en relaciones hispano-argentinas. Sé todo lo necesario para mi trabajo.

Y puedo tomar decisiones, y cometeré pocos errores.

Eso sólo es posible si estoy dentro de la rueda, si pertenezco a ese mercado de la información. Y si pago lo que vale esa información, que no es barata.

La ventaja que tienen los especuladores sobre nosotros es que ellos tienen muy claro que vale la pena invertir en información y en el capital humano que la pueda aprovechar.

De mi experiencia en España, y sin conocer a todo el mundo, tengo la sensación de que la inversión en capital humano es baja, demasiado baja. Grandes empresas y asociaciones varias, que probablemente se beneficiarían de esa información de alto nivel, ni siquiera saben que existen esos mercados de la información. Nos hemos acostumbrado a que nuestras empresas ganen dinero recortando costes, en lugar de invirtiendo en capital humano para obtener beneficios.

Si queremos entrar en la rueda de los países más avanzados, tenemos que cambiar esa dinámica.

B

Los especuladores también fallan

Un secreto que muy poca gente en el mundo sabe: en un momento de la crisis soberana que no quiero recordar, la deuda soberana española desfallecía. Los tipos a diez años bordeaban el 7 por ciento, que se consideraba el nivel fatídico a partir del cual sería necesario pedir un rescate.

Un grupo de socios fundadores de algunos de los Hedge Funds más grandes de Nueva York se reunieron en secreto para intentar organizar un ataque final contra la deuda soberana de la Europa periférica y hacer saltar las permutas de incumplimiento crediticio, en inglés Credit Default Swaps (CDS). Llegaron a algún tipo de acuerdo coordinado, pero fallaron en sus previsiones: accidentalmente, la deuda soberana española se recuperó, y los CDS no resistieron, gracias a las acciones del Banco Central Europeo.

Ni siquiera yo, que trabajaba para uno de ellos, debería haber tenido conocimiento de esa reunión, por favor. Pero, por algún motivo, alguien que lo sabía con certeza me lo dijo.

Y ahora tengo el convencimiento de que ni siquiera Ellos son infalibles.