

Fernando Trías de Bes

Escritor y economista.
Profesor asociado de
Esade

El valor de la palabra



Los primeros pueblos del Mediterráneo, siglos atrás, cuando no existía el dinero y había que exportar mediante el

trueque, idearon un ingenioso sistema de intercambio. Navegaban hasta la costa de algún poblado. Depositaban en la playa un conjunto de mercancías: telas, ánforas, miel... Y regresaban al barco a esperar. Cuando la playa quedaba vacía, los lugareños iban hasta donde las mercancías y, según el valor de lo ofertado, dejaban al lado lo que ofrecían a cambio: anillos, pulseras, vasijas... Y se iban. Los del barco entonces acudían a comprobar. Si les parecía poco lo ofrecido, se llevaban algo de lo que inicialmente dejaron. Y volvían al barco. Los del lugar regresaban a ver cuánto había bajado lo que querían adquirir y a partir de ello tal vez quitaban algo de su propio montón. Así, sucesivamente, hasta que nadie tocaba nada. El intercambio se consideraba justo. En tal momento, unos se llevaban lo del otro, y los otros, lo del uno. Intercambio realizado.

Esta semana estuve en la Lonja de Barcelona, impartiendo una charla sobre gestión empresarial. Conocí de primera mano su funcionamiento. La compra y venta de cereales o legumbres, los acuerdos de importación o exportación, son verbales. Se acuerda de viva voz una cantidad, un precio y una fecha. Y se estrechan las manos. No se anota nada. No se apunta en un papel lo acordado. Es después que se envía la minuta, que es el acuerdo al que se llegó. La minuta tampoco se suele firmar. No es preciso. Se dio la palabra, y en la Lonja, la palabra es sagrada.

Pensemos que tal vez al día siguiente el precio ha oscilado y sería muy rentable decir que donde dije digo, digo Diego y cancelar el acuerdo. Pero no. Nadie lo hace. Y por eso han pasado décadas sin contenidos, arbitrajes ni demandas legales. A veces hay malentendidos o cambios. Pero se habla entre las partes. Y se busca una solución pactada que siempre se alcanza. Todo el mundo cumple. ¿Por qué? Por dos motivos: uno: usos y costumbres del sector, es decir, un código ético; y dos: porque si incumples la palabra, el resto dejará

Rentabilidad
Los mercados autorregulados son más eficientes cuando la ética es generalizada; si no, es la ley de la selva

de comerciar contigo, dejarán de acudir barcos a tu playa.

Extraemos dos interesantes lecciones de esta reminiscencia: uno, que los valores son rentables. Pero lo son cuando todo el mundo los respeta. La ética es rentable si es universal. Si no, es la ley de la selva. Y, dos, que los mercados autorregulados, cuando la ética es generalizada, son más eficientes.

Pregunté a varios profesionales de la Lonja por qué pensaban que ese sistema ancestral sigue vivo en su caso. La respuesta me dejó atónito: porque es el más barato. Darse la mano y respetar los acuerdos es lo que menos dinero cuesta. En internet y en un mundo global eso es imposible. Por eso nació *blockchain*. Porque el valor de la palabra, por desgracia, es sólo residual en estos tiempos que corren. |