

CICLOS TRIGENERACIONALES

Juan Pereira tenía una inmobiliaria. Conectaba compradores y vendedores de casas y departamentos, viviendo dignamente él y su familia con las comisiones que cobraba por su labor de intermediación.

Juan tuvo varios hijos, uno de los cuales siguió con el negocio familiar. "El viejo fue muy digno, pero demasiado prudente", pensó Javier quien actuó en consecuencia.

Efectuó profundos estudios, a raíz de lo cual concluyó que el precio de las casas y los departamentos habría de subir. Donde Juan se hubiera contentado con encontrar compradores y vendedores poniéndose de acuerdo a precios cada vez mayores, Javier pensó en un negocio mejor: comprarles los inmuebles a los vendedores... sin buscar otros compradores, financiando la operación con su propio capital. Dicho de otra manera: a la intermediación pura Javier le sumó las actividades de manejo de los fondos propios.

Si Javier tiene razón, gana plata con las operaciones de intermediación, pero también con la diferencia de precio entre el momento en que le compra al vendedor del inmueble, y aquel en el que decide venderlo. Si no tiene razón, gana dinero con las operaciones de intermediación, pero pierde con la diferencia de precio entre los momentos de compra y venta.

Javier también tuvo varios hijos, naturalmente nietos de Juan. "El abuelo fue muy digno, pero demasiado prudente. El viejo fue más vivo que el abuelo, le vio la punta al despegue, pero se circunscribió al capital propio", pensó Enrique y actuó en consecuencia.

También efectuó profundos estudios, a raíz de lo cual coincidió con su padre en que el precio de las casas y los departamentos habría de subir. Pero donde el abuelo Juan se hubiera contentado con vivir de comisiones de intermediación referidos a valores crecientes, y su padre Javier se hubiera satisfecho con agregarle a las operaciones de intermediación las que resultaran de invertir el capital propio, él le sumó la próxima vuelta de tuerca: el endeudamiento. En efecto, si es cierto que el precio de las casas y departamentos habría de subir, y que la tasa de interés a la que se consigue crédito es inferior al aumento esperado del precio de los inmuebles;

¿a qué circunscribir las operaciones al capital propio y no aprovechar también lo que los expertos en finanzas denominan el efecto de palanca?

Si Enrique tiene razón, entonces gana, no solamente con las operaciones de intermediación, no solamente con la rentabilidad del capital propio, sino también con el uso provechoso del capital ajeno. Si no tiene razón, entonces se funde, porque gana con las operaciones de intermediación, pierde el capital con las operaciones financiadas con sus propios fondos, pero además no está en condiciones de devolver los préstamos que solicitó.

Juan, Javier y Enrique muestran el desarrollo de un ciclo que, cuando las expectativas no coinciden con la realidad, tiene frecuencia trigeneracional. Porque cuando Oscar, bisnieto de Juan, nieto de Javier y uno de los hijos de Enrique, abre su propia inmobiliaria, habiéndose tenido que mudar de la casa en que nació y había vivido como un rey, entonces plantea el negocio como lo hizo su bisabuelo, es decir, de estricta intermediación, pasando los riesgos de una punta a la otra del mercado, y consecuentemente "calzando las puntas".

Leí suficiente historia como para saber que, viéndolo vivir dignamente pero no más, su hijo pensará lo mismo que Javier de Juan, y que su nieto pensará lo mismo que Enrique pensará de Juan y Javier, generándose a partir de los errores nuevas vueltas del ciclo trigeneracional.

Ejemplifiqué el punto con el caso de las operaciones inmobiliarias, donde por la naturaleza de las compraventas lleva su tiempo armar, tanto una estructura ganadora como una que hace quebrar una empresa levantada a lo largo de los años. En otros mercados, como el de las acciones, los títulos y los derivados, el ciclo trigeneracional se puede desarrollar en, digamos, semanas.