

EL BESTSELLER DEL NEW YORK TIMES QUE HA
ESCANDALIZADO A LA OPINIÓN PÚBLICA DE EE.UU.

JOHN LEFEVRE

DIRECTO AL INFIERNO

SEXO, DROGAS Y CODICIA: LAS ESCANDALOSAS
CONFESIONES DE UN BANQUERO DE WALL STREET

DEUSTO

Índice

Portada

Dedicatoria

Nota del autor

1. Windows on the World

2. Una mentalidad delictiva

3. Oda al Póquer del mentiroso

4. La visita materna

5. El traslado

6. Cuelga, que te llamo al móvil

7. Estrategias de socialización

8. La alfombra o la polla

9. De gira

10. El salvaje Este

11. La pausa del mediodía

12. El Warren Buffett de Shanghái

13. Bluetooth

14. La emboscada

15. Principitos y yogurcitos

16. El primer día en la escuela

17. Porque son unos capullos

18. El minibar

19. Normas de conducta en las teleconferencias

20. Purguemos los malos instintos

21. Un largo día

22. Empiezo una lluvia

Epílogo

Notas

Créditos

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

Gracias por adquirir este eBook

Visita **Planetadelibros.com** y descubre una
nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



Explora

Descubre

Comparte

*Para mi esposa y mis hijos.
He escrito para vosotros, con la condición
de que nunca lo leáis*

Nota del autor

«La jodida Goldman Sachs. ¿Te suena?»

Era el tuit inaugural perfecto. «¿Te suena?» es una coletilla tan común (e irritante) entre los banqueros que se había convertido en una broma con entidad propia, como cuando un banquero dice, «Bonita corbata. ¿Es de Brooks Brothers?», y el otro banquero le corta respondiendo «No, de Charvet. ¿Te suena?». Siempre me he burlado de esta mentalidad añadiendo «¿Te suena?» a cualquier mención desvergonzada de lugares o personas hecha con intención de presumir.

Pocas horas antes, estaba en un bar de Hong Kong con un grupo de amigos, todos ellos gente de las finanzas. Aunque los mercados ya habían superado lo peor de la crisis financiera, el verano de 2011 era todavía una época tumultuosa.

El «movimiento ocupa» empezaba a cobrar impulso. La gente seguía estando muy cabreada. Pese al colapso de la vivienda, a la crisis que siguió y a los rescates consiguientes, ni un solo banquero había sido considerado responsable penalmente. Las bonificaciones se mantenían relativamente intactas y los mercados de renta variable se habían recuperado espectacularmente desde los mínimos de 2009. El hecho de que la mayoría de la gente no se estuviera beneficiando de esa recuperación del mercado, y que la desigualdad de ingresos estuviera superando los máximos generacionales, alentó aún más las llamas de la ira y el resentimiento. Un amigo mío me contaba que su esposa casi había sido expulsada de la consulta de su médico en Manhattan cuando alguien la oyó decir a la recepcionista que su seguro médico era de Goldman Sachs. El sentimiento anti-Wall Street era rampante. «Puto populacho.»

Ese mismo día había leído un artículo en el *Daily Mail* sobre un perfil anónimo de Twitter (@CondeElevator) que reproducía con humor las conversaciones más ridículas escuchadas en los ascensores del tristemente célebre edificio Condé Nast. Joder, pensé. Si a la gente le interesan tanto esas chorradas, no quiero ni imaginar lo que pensarían si supieran las cosas escandalosas que dicen y hacen los banqueros. A pesar de todo el vilipendio y el desprecio, la mayoría de la gente seguía sin tener ni idea de cómo es realmente la cultura de Wall Street. Así que a la noche siguiente, en plena borrachera, nació @GSElevator, «Lo que se oye en los ascensores de Goldman Sachs no se queda en los ascensores de Goldman Sachs. Enviadme por correo electrónico lo que oigáis». La premisa era simple: poner al descubierto la cultura de Wall Street de una manera entretenida y perspicaz.

Elegí Goldman Sachs debido a su posición de enemigo público número uno, a la fascinación de la gente por los «tiburones» y a lo absurdo de que Lloyd Blankfein asegure estar «haciendo una obra divina». Más en concreto, al haber pasado recientemente por el arduo proceso de que te ofrezcan el prestigioso puesto de Director de Deuda Sindicada de Goldman Sachs en Asia (un fichaje que Bloomberg y otros consideraron de interés periodístico), tuve ocasión de comprobar que su cultura es una versión ampliada de la cultura bancaria general. Conservé lo del ascensor simplemente como homenaje al original de Condé Nast, pero dejando claro que no se trataba, literalmente, de conversaciones escuchadas en los ascensores de Goldman Sachs.

Durante los días que siguieron, fui mencionado en el *Daily Mail*, en Gawker, en *ZeroHedge* y en el *New York Post*, entre otros. Varios amigos me llamaron acusándome de ser la fuente, o el culpable, dependiendo de su punto de vista. También vi como otros amigos eran acusados de ser ellos. Incluso hubo una exnovia mía (la Alcaide) que le contaba a quien quisiera escuchar que era yo. De repente, una bromita interna fruto de una borrachera se había descontrolado, poniendo en peligro mi identidad y mi sustento y amenazando con afectarme a mí y a mis amigos.

Así que cuando *The New York Times* me llamó para entrevistarme, por supuesto les mentí. Porque, ¿qué importancia tiene? Total, era una miserable cuenta de Twitter con 2.000 seguidores. Y lo más importante es que mis datos personales eran irrelevantes. @GSElevator no es siquiera una persona real; es el reflejo concentrado de una cultura y una mentalidad, la agregación de «todos los banqueros». Centrarse en mi persona era perder de vista lo importante. Para ser exactos, al ser una plataforma a la que «envías lo que oyes», @GSElevator funciona tanto en Goldman Sachs como en JPMorgan, Morgan Stanley y cualquier otro lugar. ¿Qué más da? Lo más importante era que la autenticidad de mi voz levantó ampollas y atrajo a gente de todo tipo y de todo el mundo.

No tenía ni idea de adónde me llevaría la cuenta de Twitter, pero sí sabía que había acumulado muchas historias (desde lo más tonto hasta lo más delirante) en el transcurso de mi carrera en la banca. Ingresé en el departamento de renta fija de Salomon Brothers justo al acabar la universidad. A partir del reventón de la burbuja de las puntocom y a lo largo de la crisis financiera, he ejercido en tres continentes una animada carrera durante un período tan turbulento como decisivo en la historia de los mercados financieros y de nuestra sociedad en general.

Como «uno de los directores de sindicato más prolíficos de Asia», he visto de todo. He trabajado codo a codo con bancos de inversión, ventas y comercialización, clientes corporativos y soberanos, y gestores de activos y fondos de cobertura. He llevado a cabo operaciones con todos los bancos de Wall Street, enviando tráfico hacia el epicentro de Wall Street: el mostrador de sindicato de bonos.

En cuanto me marché de Hong Kong disminuyó mi preocupación porque se conociera mi identidad. Empecé a tuitear detalles y acontecimientos concretos que hicieron que mi identidad fuera evidente para un gran número de personas dentro de la comunidad de los mercados de capital. No fui precisamente discreto; en un artículo que escribí para *Business Insider*, recomendé los cortes de pelo de Sammy, en el Mandarin Oriental de Hong Kong. El tipo es tan anciano y le tiemblan tanto las manos que yo siempre hacía la broma de enviarle a los colegas que estaban de visita para que les afeitase a navaja.

Una vez tomada la decisión de escribir un libro, tenía claro que mi identidad dejaría de ser el secreto mal guardado que había sido hasta entonces. De hecho, contaba con ello. Darme a conocer era la única manera que tenía de hablar con franqueza y de un modo creíble sobre el punto de vista desde el que he observado y disfrutado mis extravagantes experiencias.

Este libro no pretende acusar a ninguna empresa en particular, ni poner al descubierto escándalo alguno ni mucho menos ser una historia moralista de redención. Mi objetivo es más bien dar a conocer sin vergüenza la verdadera alma de Wall Street como nadie lo ha hecho hasta ahora. Sin epifanías. Sin disculpas. Sin temer las consecuencias.

Muchos de los nombres, algunas de las características y descripciones de personas, y otros pequeños detalles han sido cambiados para proteger la identidad de las personas. No es mi intención ser mezquino ni perjudicar por accidente la carrera o la vida personal de nadie, y muchas de las personas

que se mencionan en este libro siguen siendo buenos amigos míos hasta hoy. En cuanto a la gente cuya suerte no me importa un pimiento, por suerte para ellos, los abogados también me han hecho cambiar sus nombres.

Si sólo puedes ser bueno en una cosa, sé bueno mintiendo... porque si eres bueno en la mentira, lo eres en todo.

Cada año, los niños aprenden una valiosa lección de vida: Papá Noel quiere más a los niños ricos.

A veces me disculpo por haberme tirado un pedo aunque no lo haya hecho, sólo para que la gente piense que mis pedos no huelen.

Mi triturador de basuras come mejor que el 99 por ciento del mundo.

Estadísticamente hablando, nadie debería preocuparse por el aspecto de la madre de su primera esposa.



Windows on the World

«Por favor ¿nos sirve otra ronda de Bloodys?»

Estamos en agosto de 2001 y estoy tomando unas copas en el Windows on the World, en la cima de la Torre Uno del World Trade Center, con unos colegas de mis colegas en el curso de formación Salomon Brothers para nuevos analistas. Sólo son las 9:30 de la mañana, pero nos da lo mismo. La mayoría de mis compañeros de copas son europeos o están bien relacionados. El resto no se ha atrevido a saltarse la clase: están todos en el auditorio del 7 World Trade, al otro lado de la calle, tomando con entusiasmo apuntes sobre contabilidad financiera, cálculo de bonos o cualquier otra cosa.

No me preocupa estar haciendo novillos: a primera hora he pasado por allí y he firmado la hoja de registro de asistencia, y un colega me ha prometido enviarme un SMS si de improviso les da por pasar lista. Por ahora el SMS no ha llegado, pero llevo en el bolsillo una cajetilla de Marlboro Lights por si necesito coartada para el tiempo que tardaría en bajar los dos ascensores y aparecer en el aula.

Además, tenemos algo que celebrar. Lo hemos conseguido. Wall Street. La cima, dirían algunos, para cualquier licenciado ambicioso y competente que busque su primer empleo. No recuerdo la cifra exacta, pero a diario nos recuerdan lo afortunados que somos: la empresa recibe unas 25.000 solicitudes para cubrir los 350 puestos que ofrece en todo el mundo.

Miro por la ventana de la planta 107 y me siento confiado, incluso invencible. No siempre ha sido así. Durante mi entrevista con Lazard Frères, un prestigioso banco de inversión especializado y una de las últimas alianzas verdaderas que quedan en Wall Street, casi me mareo del vértigo al mirar por la ventana del 30 Rockefeller Plaza, y eso que no era más que una planta 57. Luego, tras una intensa jornada de entrevistas con Bear Stearns, le envié por error un correo electrónico de agradecimiento a su jefe de mercados emergentes, explicándole lo mucho que me gustaría trabajar en JPMorgan. Durante una entrevista en Goldman Sachs, un gilipollas va y me pregunta con qué persona, viva o muerta, me gustaría más cenar. Me temo que no le impresionó especialmente que eligiera a Tupac Shakur ¹ en lugar de Marco Antonio o Alexander Hamilton. De todos modos, pese a todos esos tropiezos, lo que yo quería en el fondo era tener ingresos fijos, y para eso no hay mejor sitio que Salomon Brothers, seguido por Citigroup con su balance y su plataforma recién incorporada.

Sólo hay un pequeño problema: mi promoción de analistas es la mayor de la historia de la banca de inversión. Nos ficharon basándose en las cuotas establecidas a mediados de 2000, antes de hacerse evidente que la fiesta de las puntocom se había acabado. Si eso quedaba especialmente claro en algún lugar era en el equipo europeo de TMT (telecomunicaciones, medios y tecnología), que contrató a 40 analistas de primer año. El primer día de formación se les comunicó que sólo habría siete plazas disponibles, y que si no se buscaban otro equipo para cuando terminase el curso, se quedarían sin empleo.

Salvo en el caso de TMT, la mayoría de los analistas no son asignados ni se les invita a ingresar en un equipo determinado hasta que finalizan su formación. Al haber recibido una oferta tras mi estancia del verano anterior como becario en el departamento de mercados de capital de deuda, yo ya sé que sí podré quedarme en él si quiero. Pero para la mayoría de los analistas, la competición acaba de empezar. Resulta que conseguir uno de los tan codiciados empleos en Wall Street no es llegar a la meta, sólo te sitúa en la parrilla de salida. Pero nadie lo diría viendo los rostros enrojecidos alrededor de nuestra mesa del Windows on the World, repleta de botellas vacías de Brooklyn Lager y bastoncitos de apio a medio roer.

A media tarde recibimos la primera de las muchas advertencias siniestras que vendrán.

—Les recordamos a todos que no sólo están obligados a asistir a todas las sesiones de formación, sino que también se espera que se comporten de manera profesional y se las tomen en serio. Además, el martes próximo llevaremos a cabo el primer examen, sobre contabilidad. Lo más probable es que prescindamos del 10 por ciento con las notas más bajas.

Un chaval británico con acento pijo, uno de mis colegas del bar, levanta la mano:

—¡Pero si estudié clásicas en Oxford! Esto no me parece justo.

Parece que no todo son risitas.

—¿Y para qué te crees que sirve el curso de formación? Estoy seguro de que lo pasarás sin problema.

Eso no me perturba en absoluto; yo estudié finanzas y economía. Como no sea para aprender a usar Excel sin el ratón, la formación no me hace ninguna falta.

Resulta que los de RRHH no iban de farol. Al día siguiente del primer examen, cuelgan las notas en dos grandes tablones de anuncios al fondo del auditorio. En un pobre intento de preservar la intimidad, uno de los tablones muestra el nombre de cada persona seguido de un código numérico aleatorio. En el otro tablón están los códigos por orden numérico, junto con la nota del examen.

Como es natural, lo primero que hacemos todos es consultar nuestra propia nota: yo he aprobado de sobra. A continuación, nos pasamos diez minutos yendo y viniendo indiscretamente de un tablón a otro como cotillas, buscando las notas de nuestros amigos y las de nuestros adversarios. RRHH no se ha molestado en aportar un resumen estadístico ni en aclarar las notas, dejando a los peor puntuados revolcándose en la incertidumbre mientras esperan alguna confirmación oficial del destino que les aguarda. Esa misma noche, el 10 por ciento con las notas más bajas recibe una notificación, en forma de simple nota que les pasan por debajo de la puerta de los apartamentos temporales de la empresa. A todos nos dan algo de envidia los que se han quedado sin compañero de habitación.

En el ambiente flota cierta indiferencia por el modo en que la empresa aborda este proceso, que todos consideramos tan desconcertante como emocionante. La semana siguiente ocurre lo mismo después del examen de matemáticas financieras. El mismo sistema: el 10 por ciento con las notas más bajas son despedidos. Esta vez tampoco tengo nada por lo que preocuparme. Pero ahora hay sangre en el agua, y debo reconocer que el proceso es, de algún modo, estimulante.

Algunos de esos chavales me dan pena. Sólo espero que hayan conservado los recibos de Barneys. Patéticamente, un chico incluso trata de vender su reloj nuevo antes de marcharse de la ciudad. Pero ¿qué coño iba a hacer yo con un Movado?

En cuanto los exámenes han quedado atrás y nos hemos deshecho del peso muerto, todo se calma de nuevo y la formación se centra en asuntos como PowerPoint, Excel, la modelización financiera y las técnicas de presentación. Nos asignan a cada uno un cubículo en una planta libre del 7 World Trade para

que hagamos los deberes de clase y trabajemos en los proyectos de grupo.

Los deberes son ridículos. Enciendo el ordenador cinco minutos antes de salir hacia clase, voy al disco compartido y me copio el trabajo que algún otro ya ha entregado. Le cambio el nombre, le echo un vistazo rápido para comprobar que las respuestas tienen sentido, lo imprimo y me voy a clase. Muchos de los tipos de mi curso, especialmente los de mi grupo, hacen exactamente lo mismo.

Un día, un tipo de RRHH se presenta en el auditorio y nos dice: «Les comunico que hemos tenido que despedir a ocho de sus compañeros de clase por copiar los deberes».

Unos cuantos colegas —la mayoría de los cuales no van a durar mucho aquí— se miran unos a otros, escandalizados por el hecho de que alguien sea capaz de hacer trampas, mientras los demás nos miramos unos a otros aliviados porque no nos han pillado, haciendo así evidente la división de toda la vida entre los que se sientan en las primeras filas de una clase y los que lo hacen al fondo.

A partir de ese día soy más cuidadoso. En lugar de copiar cinco minutos antes de entrar en clase, lo hago diez minutos antes. Además le pongo mi toque personal al formato, cambio la redacción de algunas respuestas y hasta cometí intencionadamente un par de errores.

Una vez más, al cabo de una semana echan a otras cuatro personas por copiar los deberes. En esta ocasión parece que algunos de nuestros compañeros más malévolos habían comenzado a sabotear los ficheros del servidor, llegando a crear ficheros falsos con todas las respuestas erróneas. En mi opinión, si eres tan tonto que te pillan haciendo trampas, probablemente Wall Street no sea un sitio para ti.

Para celebrarlo, al día siguiente nos saltamos las clases para tomarnos un desayuno líquido en las alturas, seguido por un almuerzo en Peter Luger.

Después, la situación comienza a calmarse de nuevo. RRHH nos asegura que, salvo nuevas cuestiones disciplinarias, ya no va a haber más recortes. El resto del curso de formación transcurre sin más incidentes en el auditorio, o para algunos de nosotros, al otro lado de la calle. Pasamos las noches cohesionándonos como grupo, ya sea jugando a los bolos en Lucky Strike o emborrachándonos a bordo de cruceros por el río Hudson. No soy mucho de tarjetas de identificación ni de encuentros para conocer a gente, pero os aseguro que haber llegado a conocer a toda la gente de mi clase podría ser objeto de estudio.

La firma celebra el último día del curso de formación con una sesión de motivación en el auditorio de 388 Greenwich Street. Jefazos como Mark Simonian (director global de TMT), sir Derrick Maughan (presidente y anterior consejero delegado de Salomon Brothers), Michael Klein (director de banca de inversión) y Tom Maher (director de ingresos fijos) nos sueltan conmovedores discursos asegurando que no hay en el mundo otra firma en la que quisieran trabajar y que no hay mejor lugar en el que comenzar nuestras carreras.

Ahora notamos que lo hemos logrado, al menos los 272 que seguimos en la brecha. Al haber llegado tarde, he tenido que sentarme en un asiento central del fondo, de manera que no puedo largarme sin llamar la atención. Poco después de comenzar el acto, unas cuantas filas más adelante un chaval que conozco se levanta y trata de salir. Menudas pelotas. En pleno discurso pretende salir al pasillo, obligando a la gente a ponerse de pie para dejarle pasar.

«Disculpe. Lo siento. Perdón.» Es como estar en un cine, con la diferencia de que esta sala está completamente iluminada y de que está interrumpiendo a todo un Máster del Universo que en el escenario se esfuerza en hablar de su tema preferido, que no es otro que él mismo.

Al cabo de diez minutos, el chaval vuelve a bajar por el pasillo del auditorio. Esta vez, ruborizado y lloroso. «Disculpe. Lo siento. Perdón», repite una y otra vez mientras vuelve a su asiento. Joder, ¿acaso se acaba de morir su madre? ¿Qué coño le ha ocurrido? Cuando llega a su asiento, en lugar de sentarse, agarra su bolsa de deporte con los colores azul y verde de Salomon Smith Barney y se da la vuelta. Su rostro enrojecido ya se ha vuelto púrpura del todo y sus ojos saltones derraman un torrente de lágrimas. «Disculpe. Lo siento. Perd... ah... ah... uh... ah... ah...» Las palabras ya ni siquiera le salen sin lloriquear. Se esfuerza en disimular el llanto, pero con ello casi hiperventila. Es algo desagradable. Y de repente, como si no hubiera pasado nada, desaparece.

Entretanto, en el escenario, sir Derrick Maughan concluye su discurso. «Les felicito por formar parte de la promoción de analistas de 2001, la más cualificada de nuestra larga historia.»

Al cabo de cinco minutos, otra analista se levanta y sale. Pocos minutos después vuelve, recoge su bolso y su bolsa de lona y se marcha, con un aspecto más estoico que el tipo de antes, pero igualmente afectada. A estas alturas, unos cuantos del fondo ya comenzamos a sospechar que algo va mal. Cuando la chica sale, veo que al pasar le dice a un amigo «Me acaban de echar». La mayoría de los asistentes sentados desde la mitad de la sala hacia adelante aún no se han enterado de lo que ocurre detrás de ellos.

Transcurridos otros cinco minutos, otro tipo se levanta y se dirige a la salida. No parece ser consciente de que está a punto de ser despedido. Desde el fondo, alguien le grita «¡Tío, no te olvides la bolsa!», provocando más de una carcajada.

Por fin, con tanto trajín y murmullo propagándose por la sala, la gente empieza a descubrir qué pasa. La chica asiática que se sienta a mi lado, que nunca me había dirigido la palabra, dice «Mierda. Me han echado por debajo de la puerta un aviso para que me pase por RRHH esta mañana a las 10 y cuarto. Eso es dentro de 10 minutos. Creía que iba a ser para decirme qué equipo me había tocado. Pero está claro que no». Dicho lo cual se levanta, dice «así son las cosas, gente» sin dirigirse a nadie en particular, y se larga.

La confirmación de las noticias, y el significado de los avisos de RRHH, ya se han extendido a toda la promoción de analistas. A estas alturas, todos los que han recibido un aviso de RRHH se levantan y se dirigen a la salida.

En el escenario, Michael Klein sigue con lo suyo como si nada. Nos asegura que algún día podríamos llegar a ser como él.

Después me entero de que el primer tipo al que han despedido había rogado a los de RRHH que entrasen en el auditorio a recoger su bolsa para ahorrarle el vergonzoso y lacrimoso paseíllo, pero estos se habían negado. Pero no os preocupéis, me han dicho que ahora es un corredor de bolsa de éxito.

No te disculpes por llegar tarde con un *latte* de Starbucks en la mano.

Si alguien te pregunta algo y no sabes la respuesta, despréciale. Mejor ser un gilipollas que parecer tonto.

Está bien cambiar la posibilidad de llegar a los 80 o los 90 por la garantía de pasarlo bien cuando tienes 20 y 30.

No uses zapatos tan llamativos que puedan ser reconocidos por debajo de la puerta del WC.

Los consejos que des a tu hija dependerán casi por completo de lo atractiva que sea.



Una mentalidad delictiva

«Puede que hayas salido impune de esta situación, pero en lo que a mí respecta no eres más que una comadreja.» Mi asesor, el señor Cobb, acaba de irrumpir en mi dormitorio para hacerme partícipe de este hallazgo tan edificante.

Me mira (tengo la cabeza empotrada en un libro de texto), echa un vistazo a mi equipo de música (en el que suena música clásica de fondo) y luego se limita a poner los ojos en blanco. Si yo no hubiera tenido 14 años, probablemente el tipo hubiera hecho con la mano el gesto de hacerse una paja.

Para ser justos, no andaba muy desencaminado. Hace sólo dos minutos, al reconocer el sonido de su considerable peso subiendo por las escaleras, apagué a toda prisa el juego de Maelstrom al que estaba jugando en el Macintosh, abrí el libro de química y cambié el CD *The Chronic* de Dr. Dre por uno de las *Cuatro Estaciones* de Vivaldi que le robé a mi madre.

«Señor Cobb, viniendo de usted, me lo tomaré como un cumplido.»

Que le den. Como mi asesor de décimo curso, se supone que tendría que ser mi aliado, hacerme de padre mientras estoy lejos de casa, apoyarme desde mi esquina y servirme de guía durante estos primeros años de la adolescencia en los que mi carácter se está formando. Pero a estas alturas ya no puedo hacer nada para cambiar la opinión que tiene de mí.

Acabo de experimentar mi primer enfrentamiento con las autoridades del Choate Rosemary Hall. Volviendo de clase hace unos días, decidí pasar un rato por la sala comunitaria de la residencia a charlar con los amigos. La silla que elegí se hundió inmediatamente al sentarme, y eso que soy más bien delgado. Al examinarla descubrí que alguien le había serrado una pata y había vuelto a montarla de modo que no se notase: era una trampa.

Reconozco que mi reacción fue bastante infantil: agarré la silla y la estrellé varias veces contra el suelo hasta que quedó destrozada, dejando la sala perdida de astillas y fragmentos de espuma.

Esa noche, en nuestra reunión semanal de residentes, nuestro director, el señor Gadua (al que apodábamos «El Cojo») preguntó por la silla rota. «Necesito que la persona que ha roto la silla levante la mano.» Por supuesto, nadie dijo una palabra.

Al día siguiente el decano me convocó a su despacho; parece que alguien me había delatado. Me envían a la comisión judicial. No sólo me acusan de haber roto la silla, sino de una infracción mucho más grave del código de honor: la de haber mentido al Cojo. Los internados suelen ser entre mojigatos y beatos cuando se trata de asuntos de honor.

Mi primer instinto fue alegar que había roto la silla para evitar que otras personas se hicieran daño con ella. Pero eso no iba a absolverme de la infracción del código de honor. Así que decidí simplificar mi argumento: «En mi opinión, tratándose de una silla, es imposible romper algo que ya estaba roto. Por eso no levanté la mano cuando el Cojo nos preguntó por la silla, porque de verdad que no sé quién la rompió». Caso desestimado.

Incluso a esa edad tan tierna, yo ya sabía que quería ir a Wall Street. Nunca me había gustado obedecer a quien representa la autoridad, especialmente si es idiota como el señor Cobb o como el Cojo. Además de la influencia de haber visto la película *Wall Street* en la tele por cable y de haber leído *El póquer del mentiroso* (y después *Den of Thieves*, *The Predator's Ball* y *Barbarians at the Gate*) mi fascinación por Wall Street cristalizó de verdad durante mi primer año de internado. Quedé fascinado por los mercados financieros, los hombres que los dominaban y los beneficios tangibles que se derivaban.

Ello no hizo más que confirmarse cuando todos los padres acudieron, procedentes de lugares como Greenwich, para el fin de semana con familias. Los padres que molaban eran los de Wall Street, con sus coches deportivos y su propensión a soltar tacos. Le decían al decano que íbamos a pasar el fin de semana con ellos en Connecticut, pero nos dejaban sueltos por Nueva York, donde nos instalábamos en una suite del Waldorf Astoria y encargábamos al conserje que nos facilitase el acceso a sitios como Scores y Au Bar. Allí fue donde interioricé la regla número uno de la vida: «Las reglas son para que las obedezcan los tontos y para guiar a los sabios».

Según mi experiencia, Wall Street acostumbra a atraer a gente de una cierta mentalidad. A continuación coge a esa gente, los desmonta y los moldea para adaptarlos a su único objetivo: hacer dinero. Las prioridades son relativas. Los conceptos de riqueza son relativos. Las expectativas y los estándares de trabajo e inteligencia son relativos. La moralidad y la anormalidad son relativos. Wall Street funciona dentro de su propia realidad. Asimilar o morir.

A su manera, el internado fue una buena preparación para la banca de inversión. Los padres de Wall Street no eran los únicos diferentes; también lo eran sus hijos. Éstos tenían una perspectiva mucho más evolucionada, a una edad mucho más temprana, que el resto de nosotros: una cierta confianza, una mentalidad de «o mato o me matan», incluso un ramalazo delictivo en lo referente a la autoridad. Eran los chavales de la residencia que de algún modo conseguían un certificado del médico que les permitía tener nevera en el dormitorio. (Resulta que todo banquero de inversión conoce por lo menos a un doctor que le debe algún favor. ¿De dónde íbamos a sacar el Ritalín ² si no?) Sus padres no sólo les permitían saltarse las normas que consideraban que no les afectaban, sino que les animaban y lo aprobadan. ¿Que los internos no pueden tener coche en el campus? Pues no hay problema, déjalo aparcado en el estacionamiento de la biblioteca pública de la ciudad. ¿Que los alumnos no pueden tener teléfono móvil (estamos a mediados de los noventa)? No pasa nada, sé discreto y que no te pillen. Deja el cumplimiento de las normas para los alumnos becados, o peor aún, para los tipos que se portan bien. Ya vendrán dentro de veinte años.

No hacen el menor esfuerzo por operar según los parámetros de una «meritocracia». ¿No llegas a los 1.300 puntos en el test SAT porque eres imbécil? Sin problema. Haz que te diagnostiquen «dificultades de aprendizaje» para poder pasar las pruebas sin límite de tiempo. Un amigo y compañero de clase sacó un 1.100 en su test, y con esa nota obviamente no iba a poder entrar en Penn pese a ser un solicitante con pedigree. Con un simple justificante médico pudo volver a hacer el examen sin límite de tiempo. En lugar de pasarse cuatro horas en un gimnasio como todos los demás, con un batallón de vigilantes mirándole por encima del hombro, dispuso de toda una semana en un aula privada casi sin supervisión, lo que le permitió guardar palabras de vocabulario, analogías y problemas de mates en su calculadora TI-82 para poder corregir los errores al día siguiente. Con el 1.400 que sacó en esa repesca —una puntuación que sigue siendo embarazosa dadas las circunstancias, algo así como no llevarte más que 50.000 dólares traficando con información privilegiada— logró entrar en la lista de espera de Penn, y ahora trabaja en un fondo de cobertura en Londres y conduce un Ferrari. De acuerdo, lo compró de

segunda mano por menos de lo que cuesta un BMW Serie 5 y trabaja como mando intermedio, pero a sus amigos de Facebook eso les da igual. Salió con desventaja y marcó por pura chiripa, pero al menos puede contarles a sus amigos (y a sí mismo) que ganó el partido gracias a que encestó un triple. El fin justifica los medios: ése es un concepto que hay que tener muy claro si quieras triunfar en Wall Street, y que aprendí en el internado.

Como chaval joven e ingenuo de Texas que era, tardé un poco en captar esa mentalidad, pero me puse al día en seguida. En el tercer año ya era el que tenía la Sega Genesis y el televisor escondidos en el armario, encima del minifrigorífico.

También aprendí otras habilidades cruciales para la mesa de negociación de valores: el acoso, las novatadas y el arte de una buena trastada. Una noche, el chaval que vive al otro lado del pasillo sale de su habitación para ir a ducharse; es de esos mastuerzos que se duchan por la noche antes de que apaguen las luces para tener más tiempo a la mañana siguiente.

Las bromas de ducha son bastante típicas. Alguien te roba la toalla, o cierra con llave la puerta de tu habitación para que no puedas entrar, o las dos cosas. Con el tiempo llega a ser aburrido. A este chaval se lo habían hecho tantas veces que prácticamente se duchaba con la toalla en la mano.

Como yo sabía que estábamos estudiando para el mismo examen de cálculo a las 8 de la mañana siguiente, me metí en su habitación, cogí su libro de texto de cálculo y su carpeta de apuntes, los metí en su armario y lo cerré poniendo el candado Kryptonite de su bicicleta entre los pomos de las dos puertas y dejando la llave dentro.

Y para rematar la jugada, salí de la habitación dejando la puerta cerrada por dentro.

Cuando vuelve, cree que la broma es ésa: que alguien le ha dejado fuera de su propia habitación mientras se duchaba. No hay problema. Envuelto en la toalla, baja a pedirle al conserje que suba a abrirle con la llave maestra.

Sólo 15 minutos después, supongo que cuando se sienta a estudiar, se da cuenta de que los libros no están y el armario está cerrado con un candado Kryptonite.

Entonces tiene que volver a bajar y explicarle la situación al conserje, que a su vez tiene que llamar a los vigilantes del campus, que tienen que buscar a alguien de mantenimiento para que venga a cerrar físicamente la puerta del armario. En ese proceso pierde dos horas de precioso tiempo de estudio.

Aunque tenían sus sospechas, nadie pudo llegar a determinar quién era el culpable/mente maestra. Estoy seguro de que saqué mejor nota que él en el examen de cálculo. Aquel chaval joven e ingenuo de Texas había comenzado a transformarse.

Generalmente estaba sometido a algún tipo de restricción o periodo de prueba, y siempre bajo una nube de sospecha. Pero fui desarrollando un aprecio por lo absurdo y una capacidad para adaptarme rápidamente a las situaciones que iban surgiendo. Los dos rasgos se combinaron una tarde memorable de fin de semana de primavera. Estaba sentado en mi habitación, orientada en sentido contrario al claustro y con vistas al aparcamiento y a las pistas de tenis de la universidad. El aparcamiento estaba sorprendentemente lleno, tanto como las pistas, repletas de jugadores y de espectadores. Al haber más padres que en un sábado típico de deportes en el internado, eso quería decir que tocaba jugar en casa contra una escuela de día cercana.

Juego bastante bien al tenis, pero nunca me molesté en hacerlo en la escuela. Era mucho más divertido estar en el equipo de golf. Al ser una docena de alumnos para un solo entrenador, le era imposible vigilarnos a todos. Entre varios amigos acordamos un objetivo común: jugar lo bastante bien

para formar parte del equipo, pero no tan bien como para clasificarnos entre los siete primeros, que eran los que tendrían que desplazarse a los torneos.

Varias veces a la semana nos trasladábamos en autobús al Club de Campo Farms para jugar nueve hoyos. El entrenador DeMarco observaba el golpe inicial de cada uno de nosotros y luego seguía a cada pareja para poder valorarnos correctamente. Siempre nos asegurábamos de ser de los últimos grupos en salir. En cuanto el entrenador había jugado un hoyo con nosotros, nos quedaban seis o siete hoyos sin interrupciones para tomarnos las cervezas que habíamos metido en las bolsas de los palos, y luego tirábamos los cascós vacíos en el octavo hoyo.

De modo que aquí estoy, pasando el rato en mi habitación gracias a que me he perdido a propósito el torneo de golf. Por algún motivo me da por entretenerte orientando los altavoces hacia la ventana abierta, en dirección a las pistas de tenis, y poniendo la canción número 7 de *Doggystyle* de Snoop Dogg.

Con el volumen bien alto, faltaría más. Snoop arranca *Lodi Dodi* recordando amablemente a sus detractores que están invitados a chupársela. Los espectadores lo oyen de inmediato: la mayoría se dan la vuelta y miran hacia la residencia, en busca del origen de la perturbación. Subo el volumen a tope, casi hasta el punto de fundir mis altavoces Kenwood.

Pronto se interrumpen todos los partidos; no estoy seguro de si es porque la música está tan fuerte o sencillamente porque no se oyen las puntuaciones. Justo entonces veo al señor Goodyear, el entrenador de tenis, explorando frenéticamente las ventanas. El tipo es tan envarado que lleva pajarita incluso los fines de semana. Suelta el bloc de notas y sale corriendo hacia el edificio de los dormitorios.

Joder. Lo que acabo de hacer es petulante, inmaduro y, peor aún, de una estupidez injustificable. Me quedan menos de 30 segundos para encontrar una manera de salir de ésta.

Me aparto de la ventana, me desnudo, agarro la toalla y salgo corriendo por el pasillo hacia las duchas, dejando la música a todo volumen y asegurándome de que la puerta quede cerrada por dentro. Me quedo en la ducha el tiempo suficiente para que mi pulso se normalice, y a continuación me seco y vuelvo a mi habitación.

Encuentro al señor Pajarita esperando frente a mi puerta, mirando cómo uno de los guardias de seguridad trastea con su enorme llavero en busca de la llave maestra de nuestro dormitorio. Al ver que me acerco, Goodyear me grita:

—¿Esta habitación es la tuya? Abre la puñetera puerta.

—No está cerrada. Nunca la cierro con llave.

Me muestro tranquilo y relajado. Como los altavoces están orientados hacia la ventana, nos oímos perfectamente el uno al otro, aunque las paredes y el suelo vibran como si estuviéramos entre bastidores de un concierto. En cuanto logran entrar, Goodyear se abalanza directamente sobre el enchufe.

En seguida comento que todo parece ser una broma pesada: alguien ha aprovechado que soy tan confiado que siempre dejo la puerta sin cerrar mientras estoy en la ducha. «No sé quién habrá sido ahora, pero aquí todo el mundo gasta bromas a los demás.» Pajarita se escurre decepcionado: sigue sin poder conmigo y va a tener que esperar a otra ocasión. Increíblemente, el guardia de seguridad me guiña un ojo: él sí sabe quién manda aquí.

Una de las lecciones más importantes de toda mi vida se produjo en mi último curso: dos profesores de inglés distintos nos pusieron a mi compañero y a mí exactamente los mismos deberes: una redacción sobre *Beowulf*. Lo que comenzó como tormenta de ideas inocente y sincera desembocó rápidamente en los dos cristalizando ideas conjuntamente sobre un portátil. Estuvimos las dos horas siguientes hablando y turnándonos al teclado. El resultado final fue fenomenal.

Al cabo de una semana el decano me convocó nuevamente a su despacho; una vez más, me enviaban a la comisión judicial, en esta ocasión acusado de copiar, una falta punible con la suspensión. Y si te suspenden durante el último curso, estás obligado a notificarlo a las universidades en las que solicitas ingresar. Así que básicamente estoy jodido.

El veredicto es unánime: 5 a 0 a favor de someter a mi colega a un periodo de prueba, y 5 a 0 a favor de suspenderme a mí. Claro: él es un atleta que compite por el centro en dos deportes y yo no soy más que un bribón que no se esfuerza nada y cuyo propio tutor evitó apoyarle durante la audiencia.

No hay justicia en este mundo. Es una lección muy valiosa para aprender cuando eres joven, especialmente si quieras acabar en Wall Street. He visto como despedían a algunos de los mejores operadores y vendedores, en favor de gilipollas inútiles. La gente a la que conoces importa tanto como lo que haces, y la percepción que tienen de ti es tan importante como la realidad.

Consciente de que el decano, que también fue mi profesor de inglés el año pasado, tiene debilidad por mí, hago algo poco corriente: apelo la decisión unánime. Argumento que no se trata de un caso de copia descarada, sino de una simple colaboración no autorizada. Al día siguiente anulan mi suspensión, convirtiendo mi caso en el primero y único (que yo sepa) de la historia de Choate en el que se ha revertido una decisión unánime de la comisión judicial.

En otros tiempos mandábamos a los indeseables a una isla. Ahora tienes que comprarte una isla para alejarte de ellos.

Vale, si mi mujer pilla un cáncer ya me afeitaré la cabeza. Pero no pienso dejar de beber sólo porque se haya quedado preñada.

Sólo hay algo más impresionante que mis logros, y es mi currículum.

Cuando en la cola del cajero automático tengo detrás a una tía buena, dejo el comprobante en la máquina para que pueda ver mi saldo.

Sólo los trogloditas recurren a la violencia. Yo prefiero aplastar el ánimo, la esperanza o la autoestima del otro.



Oda al Póquer del mentiroso

En *El póquer del mentiroso*, Michael Lewis se refiere al chasco de la maleta, que según él, surgió de manera inocente en 1982 cuando un corredor de bolsa metió unas bragas rosas de encaje en la maleta de fin de semana de otro, y a partir de ahí fue subiendo de tono hasta llegar a sustituir todo el contenido de una maleta por papel higiénico empapado.

Todos nuestros jefes del departamento de ingresos fijos —Paul Young, Phil Bennett, Jim Forese, Mike Corbat, Mark Watson, Jeremy Amias y nuestro jefe supremo Tom Maheras— fueron ascendiendo en Salomon Brothers durante la época del Póquer del mentiroso, entre comienzos de 1980 hasta el escándalo de Tesorería de principios de 1990. No sólo encarnan aquella cultura, ahora caída en desgracia, sino que todos los banqueros júnior se esfuerzan también en adoptarla y emularla. Al salir del trabajo, los analistas nos tomamos unas cervezas mientras contamos historias de segunda o tercera mano. «Eh, ¿ya sabéis lo que le ocurrió al gerente?»

Naturalmente, lo sabemos todos. Ed Bowman alquiló un helicóptero y contrató a varios boinas verdes como actores para que simulasen el secuestro de Mahi Haddad en plena actividad de grupo al aire libre. La cosa habría tenido su gracia de no ser porque Mahir creció en el Beirut asolado por la guerra, viendo como secuestraban o asesinaban a amigos y familiares; como es natural, no le hizo ninguna gracia.

Mahir centró su venganza en el Ferrari Dino en el que Ed había acudido al encuentro: lo cubrió de dentífrico, cargándose con ello la pintura original. A fin de evitar una escalada de las hostilidades, tuvo que intervenir Tom Maheras para negociar una tregua y tratar de moderar la cultura de bromas agresivas y malintencionadas que caracteriza a las salas de negociación.

No obstante, los chascos continuaron. Cuando yo aún me estaba aclimatando al ambiente, Rick Goldberg, el director global de ██████████, estableció una nueva marca a superar con una broma de maletas que pasó en seguida a formar parte de la leyenda de Salomon Brothers.

En una sala de negociación no es extraño que la gente que viaja deje la maleta junto a su escritorio. No es necesariamente que teman ser víctimas de alguna broma si pierden de vista la maleta; sólo es una consecuencia logística de que los armarios estén tan lejos.

Un día, un tal Vinny Funaro de New Jersey llegó con una pequeña maleta Samsonite de viaje, para pasar un fin de semana de solteros en Montreal. Inmediatamente, Goldberg se lleva aparte a uno de los analistas y saca un billete de 100 dólares.

—Mira, esto es lo que quiero que hagas. Baja y busca una tienda de suministros para restaurantes o algo parecido y cómprame una espátula metálica grande, industrial. ¿Sabrás hacerlo? —El analista asiente confiado. Era típico de Goldberg: meter el pie en la puerta antes de asestar el mazazo—. Muy bien. Después quiero que compres unas cuantas revistas guerras. Tantas como puedas. Que sean de porno duro, y sobre todo gay.

—Y una mierda —responde el analista—. Ni hablar.

En momentos como ése, la jerarquía no cuenta.

Así que Goldberg saca otros dos billetes de 100 y dice:

—¿Y qué tal ahora?

El chaval asiente y coge el dinero.

—Vale, pero por tanto dinero tendrá que ser mierda muy guerra. *Fisting, bukake*. Tú no te cortes.

El analista vuelve al cabo de una hora.

—Lo siento, lo del porno ha sido fácil, pero la espátula ha costado más.

Hecho lo cual, esperan a que Funaro se aleje de su mesa. En cuanto desaparece de la vista, Goldberg se pone manos a la obra con precisión quirúrgica. Coge la espátula, la dobla hasta darle forma de pistola y la deposita en el fondo de la maleta de Funaro. Encima construye una intrincada malla de revistas pornográficas, seguida de un sándwich de ropa y porno gay, alternando una capa tras otra hasta arriba, donde coloca una última capa de ropa con la que la maleta recupera su aspecto original.

—Ni una palabra a nadie o te mato.

Lo dice completamente en serio, aunque no hacía ninguna falta: todos sabemos quién manda aquí. Poco después todos observan como Funaro se marcha temprano hacia el aeropuerto para comenzar su fin de semana.

El lunes siguiente por la mañana no tarda en destaparse todo. Incluso antes de sentarse, Funaro se sube por las paredes. «¿Quién de vosotros lo hizo, cabrones? Vamos, ya sé que Goldberg os obligó.» Es consciente de que nadie tiene pelotas para hacer algo así sin instrucciones del jefe, pero a él no puede decirle nada; así que hace lo único que puede permitirse: se desahoga con los analistas.

Todo el mundo se queda mirando sus pantallas en silencio, tratando de reprimir la risa. «¿Queréis saber lo que me ocurrió, cabrones? Mi amigo de la escuela se va a casar. Hacía años que no veía a muchos de esos tipos. No son banqueros ni gente de Wall Street. Son bomberos, policías y obreros. ¿Os parece que entendieron algo así?»

La broma no podría haber funcionado mejor. Al pasar por el control de seguridad del aeropuerto, la espátula con forma de pistola hizo saltar todas las alarmas posibles. El agente de la TSA le llevó aparte de inmediato y le hizo abrir la maleta para inspeccionar el contenido, a lo que por supuesto Funaro no se negó. A continuación, el agente se puso a diseccionar lentamente el sándwich de ropa y porno duro con sus guantes de látex, sosteniendo cada una de las revistas en el aire como si fuera material radiactivo. Entretanto, los demás participantes, que ya habían pasado el control, estaban allí mirando el espectáculo y haciéndose todos las mismas preguntas.

En cuanto el agente de seguridad llegó a la espátula, quedó claro que todo era una broma especialmente retorcida. Sin embargo, también había quedado claro que este pasajero no había «hecho la maleta él mismo» y que no estaba «familiarizado con todo el contenido de la misma», lo que obligó a aplicar otra ronda distinta de protocolos de seguridad. De modo que Funaro y todos sus acompañantes quedaron retenidos durante veinte minutos más y casi pierden el vuelo. Hasta la fecha, Funaro no ha logrado averiguar quién fue el culpable.

Siempre que llego a Londres me sorprende que los tipos de Nueva York nos traten como ciudadanos de segunda, como si Londres fuera una especie de sucursal. Dados los tamaños respectivos de los mercados de bonos de Estados Unidos y Europa, generalmente la oficina de Nueva York lleva a cabo más operaciones en un día que nosotros en una semana. Y nos tratan en consecuencia, visitándonos a intervalos de pocos meses con el pretexto de «ayudarnos» a educar a los clientes europeos y a venderles

las maravillas de dirigirse a los inversores de Estados Unidos. Todos sabemos que estos viajes son una mera excusa para pasarlo bien en Londres, París y Madrid durante una semana. Entre todos, Mike Benton resulta especialmente odioso. Es uno de esos americanos que adopta inmediatamente la jerga británica, usando palabras como «bloody» (maldito), «mate» (colega) y «cheers» (salud). Incluso trata a mi jefe como si fuera un guía turístico: «¿Hay alguna manera más rápida de llegar a Savile Row que tomar el maldito metro?».

Un día vuelve a la oficina y anuncia a todo aquel que le escuche que acaban de sacarle un molde de los pies para poder hacerle unos zapatos John Lobb a medida. «Jodidamente caro, me ha costado dos mil libras.»

No tengo claro si pensó que sería más rápido o simplemente quiso ahorrarse los gastos de envío, pero ha hecho que nos envíen los zapatos a nuestra oficina para que se los mandemos mediante la valija interna diaria. Y le pide a Chris Nichols, que también es gerente, que se encargue de ello.

«Claro, le diré a Alan [su analista] que los envíe en cuanto lleguen.»

«Gracias, colega.»

Los zapatos de marras llegan puntualmente al cabo de seis semanas, en un estuche perfectamente envuelto en papel marrón de embalar. Chris, el guardián de los zapatos, está de viaje cuando llega el paquete, de modo que la recepcionista que compartimos lo deja sobre su mesa.

Casualmente eso ocurre un día en el que me he quedado a trabajar hasta muy tarde. Salvo Kamal Meraj, amigo y colega analista, la planta está completamente desierta. Al marcharnos, no puedo evitar ver el paquete sobre la mesa. Pongo a Kamal en antecedentes y le transmito lo capullo que es Mike Benton; los dos decidimos que la ocasión es demasiado buena para dejarla pasar.

Desenvolvemos la bolsa con mucho cuidado, evitando que la cinta adhesiva rasgue el envoltorio. Dentro de una elegante funda encontramos toda una obra de arte. Siento como si tuviera en la mano un par de huevos Fabergé y lamento no llevar guantes.

Cogemos los zapatos auténticos, volvemos a ponerlos en su funda y ésta dentro de una bolsa de la compra. Luego la escondo al fondo de uno de los archivadores comunes, que raramente se utilizan y es donde suelen acabar los manuales de procedimientos, los expedientes de operaciones y los prospectos de ofertas. Sabemos que ahí van a estar seguros y que nadie nos podrá relacionar con ellos.

A continuación cojo unos zuecos holandeses de madera, pintados a mano en color rojo brillante, que acabo de robar de debajo de la mesa donde trabaja el equipo encargado de Holanda, y los meto en el estuche de John Lobb. Son perfectos: tienen hasta un molino de viento pintado sobre cada empeine. Después volvemos a envolver cuidadosamente el estuche en su embalaje original y lo dejamos de nuevo sobre la mesa.

Al día siguiente el paquete ha desaparecido, suponemos que por cortesía del recepcionista. Nunca sabré qué sucedió exactamente cuando Mike Benton recibió el paquete en la oficina de Nueva York. Me gusta imaginar que, dada su personalidad insufrible, abrió la caja con grandes aspavientos, después de pasarse las seis semanas anteriores contándole a todo el mundo cuánto había pagado por «los mejores zapatos del mundo». Tuvo que ponerse aún más rojo que los zuecos.

Pocos días después del envío del paquete, Chris, el gerente de la oficina y guardián de los zapatos, ya está de vuelta en la oficina. Le observo atender una llamada telefónica y cómo su reacción oscila entre la ira y unos accesos casi incontrolables de carcajadas. Cuelga y nos pide que le atendamos.

«Bueno, ése era Mike. No os vais a creer lo que le ha ocurrido.» Y seguidamente cuenta la historia de cómo, en lugar de sus zapatos artesanos John Lobb de 2.000 libras, ha recibido unos zuecos de madera roja brillante. Estaba tan rabioso que ni siquiera se le ha ocurrido que podría tratarse de una broma. En lugar de eso, ha llamado inmediatamente a John Lobb tan cabreado que se han limitado a disculparse y asegurarle que se ponían a trabajar de inmediato en otro par de zapatos gratuito.

A punto para disfrutar de mi éxito, me acerco discretamente al archivador para la gran revelación. El problema es que los zapatos ya no están. Los busco también en los archivadores de ambos lados. Ni rastro. Alguien se los ha llevado, así que me limito a volver a mi asiento y no vuelvo a mencionar el asunto. Lo único que se me ocurre es que alguno de los conserjes de madrugada ha hecho un «Andy Dufresne».

Mi broma con maletas preferida sucedió durante mi último verano en Londres. Un viernes tranquilo, Chico, uno de los adjuntos, se presenta en la oficina arrastrando una de esas características maletas Tumi de cabina. Junto a los maletines azules y verdes de lona, es el accesorio de viaje estándar de los banqueros de inversión.

Le llamamos Chico porque es el nombre que le puse. Técnicamente, como tenemos categorías muy parecidas y estamos en la misma oficina, es un rival con el que compito discretamente por la atención y los elogios de nuestros superiores mutuos. Por eso, lo primero que hice al incorporarme al departamento fue ponerle un mote despectivo y denigrante, y parece que funcionó porque la mayoría de la gente de nuestra planta se refiere a él como «Chico».

Chico es uno de esos tipos que se esfuerza a fondo en parecer un «hombre Salomon». Incluso después de que Salomon Smith Barney se integrase totalmente en Citigroup, insiste en responder al teléfono diciendo «Salomon». Tiene un ejemplar de *El póquer del mentiroso* en el cajón y no hay nada que le guste más que los rumores y los mitos de Salomon Brothers. «Eh, ¿habéis oído que la esposa de Mark Watson le ha regalado un Aston Martin y que él ni siquiera se enteró de que en su cuenta faltaba todo ese dinero?» Sí, Chico, ya nos lo habías contado. «Eh, ¿sabéis que Melanie Czarra se ha comprado dos casas en Fulham y las ha juntado?» Sí, Chico, ya nos lo dijiste.

Chico incluso pretende convencernos de que el 11-S estaba «al aparato» comprando futuros de petróleo cuando el segundo avión se estrelló contra el World Trade Center, como si no supiéramos que aún vive en casa de sus padres.

En este tranquilo día de verano, Chico se apresura a comunicarnos que tiene previsto pasar un agradable y civilizado fin de semana en la campiña inglesa. Su gran sonrisa de bobalicón es incapaz de contener su excitación: es el primer fin de semana que pasará con su nueva novia e irán a Devon a conocer a la familia de ella.

Durante la pausa para comer observo que el ordenador de Chico está en reposo. Normalmente nos enorgullecemos de bajar corriendo a la calle para comprar un sándwich y volver a nuestro puesto antes de que el ordenador se ponga en reposo, lo que vienen a ser unos diez minutos. Durante el periodo veraniego, un ordenador en reposo revela un almuerzo largo o una visita descarada al pub. ¿Ese capullo ha tenido las narices de salir a almorzar el mismo viernes que saldrá temprano para coger el tren? Que le den; voy a hacer que pague por ello. No sólo le daré una lección dolorosa, sino que también mejoraré mi notoriedad en la planta.

Resulta que bajo la mesa tengo unas cuantas cajas viejas, llenas de prospectos que nadie leerá sobre operaciones ya finalizadas. Sin grandes miramientos, vacío todo el contenido de la maleta de Chico y lo sustituyo por prospectos de bonos de Grecia y Polonia a partes iguales. No soy un completo animal: en

lugar de tirar lo que había dentro de la maleta (aunque debería hacerlo, porque parece que Chico sigue vistiéndose en T. M. Lewin, una versión cutre de Brooks Brothers), lo meto en una bolsa de basura y lo esconde en el armario de los abrigos, que no es el mismo donde puse los John Lobb desaparecidos.

A estas alturas lo que acabo de hacer ya no es ningún secreto. Algunos de mis colegas no sólo son cómplices, sino también colaboradores, porque me han ayudado a moderar mi exuberancia al cargar la maleta, comprobando que no pese más de la cuenta. En parte espero que algún alma bondadosa se lo chive todo a Chico o que al menos le sugiera que eche un vistazo dentro de su maleta.

Pero llegan las dos de la tarde, Chico se despide alegremente y se marcha a la estación. La gente mira a su alrededor, esperando a que alguien haga o diga algo. Pero nada. Algunas miradas avergonzadas, y un ligero olorcillo de simpatía, pero en su mayoría, la gente se limita a contener la risa. Por fin, el tipo desaparece; un suspiro colectivo llena la sala, seguido por una gran carcajada.

«En serio, tendréis que haberle dicho algo», se lamenta un tipo, principalmente para sentirse menos culpable. Pero ya es demasiado tarde.

El director del departamento, procedente de la oficina de Nueva York y bien considerado, se levanta, señala su propia maleta Tumi, en el suelo junto a su asiento, y dice «Vaya, ahora ya sé que no hace falta que mire dentro de mi maleta. No podéis ser tan jodidamente tontos». Dicho lo cual, volvemos a reírnos todos y seguimos trabajando.

Tardamos varios meses en saber qué ocurrió a continuación, pero Chico aseguró después que había sido la experiencia más humillante de toda su vida.

Un joven y presumido banquero de inversiones, por dos veces primero de su promoción en Cambridge, se encuentra con su novia pijá en la estación de Paddington, de donde salen para visitar a la familia de ella en el campo y pasar un fin de semana de largos paseos, salidas al pub y tenis en la finca familiar. Como suele ocurrir, los trenes salen con retraso y a duras penas llegan a tiempo para la cena formal con la familia. Sólo unas presentaciones rápidas y subir a la habitación para cambiarse. Como en la jodida Downton Abbey.³

Entonces es cuando Chico abre la maleta por primera vez. Las palabras que usará después para describir lo que sintió son «horror» e «incredulidad». Ya es casi de noche y la tienda más próxima está a varios kilómetros, así que no va a tener más remedio que explicar a todo el mundo que ha sido víctima de una broma espantosa.

Peor que la incomodidad y la humillación que tener que pedir ropa prestada son las consecuencias, y cómo va a interpretar la broma un potencial suegro al que pretendes causar buena impresión. La única conclusión lógica para la novia de Chico y sus padres es que en el trabajo no le respetan mucho. Y ¿quién quiere que su hija se case con el pringado de la oficina?

A los pocos meses dejaron de salir, y francamente no la culpo por ello. Aún ahora, cuando alguien se la juega a otro, solemos decirle «Chaval, te acaban de Chicar».

Quiero una novia tan fuerte e independiente que sea capaz de cambiar una rueda, y que esté tan buena que nunca le haga falta cambiarla.

Si tuviera una máquina del tiempo, probablemente nunca la utilizaría.

Mi 7 es tu 9, colega.

Cuando me llega un mensaje con una falta de ortografía, compruebo la posición de las letras en el teclado para determinar si está justificada o no.

El acceso a la función «Responder a todos» del correo electrónico habría que ganárselo.



La visita materna

Ya llevo un año de analista y me siento bastante orgulloso. Han salido las notas y he quedado el primero de mi promoción. En este punto de mi carrera da igual si me saco una prima de 50.000 dólares o una de 100.000. Lo más importante es que te digan que en tu grupo no hay nadie que saque mejor nota que tú o que cobre más. La pasta también se agradece, pero tampoco tengo pendiente ningún préstamo de estudios.

Mi rabino (o sea, mi tutor) trata de disuadirme cuando le cuento que voy a invertir mi prima en una cartera de acciones diversificada para estar mejor situado para comprarme un piso el año que viene. «¿Para qué coño te molestas ahora en ahorrar? ¿Por qué esforzarte hoy en ahorrar un dólar si dentro de un par de años no te costará nada ahorrar diez? Gástate la pasta. Confía en ti mismo, chaval.»

Le hago tanto caso que convenzo a varios de mis colegas de la promoción de analistas para viajar el mes siguiente a SaintTropez, con el único objetivo de fundirnos en cinco días todas nuestras primas. La tarea resulta ser considerablemente más fácil de lo que creíamos.

Al cabo de unos meses vuelvo a estar dependiendo de la nómina para vivir. Tengo un bonito piso con vistas al Támesis, pero por lo demás mis gastos no tendrían que ser inmanejables. En teoría, ni siquiera debería tener tiempo para gastarme el dinero lo bastante rápido; me quedo en la oficina hasta tarde cinco días de la semana.

Trabajar hasta tarde (más allá de las 20:00) también me permite disfrutar de la generosa dieta de la empresa para cenar (20 libras) y de transporte gratuito en coche hasta casa. Incluso cuando terminamos temprano, la mayoría de los analistas nos vamos de copas o al gimnasio y luego volvemos, pedimos comida para llevar y un coche que nos lleve a casa. Yo suelo hacer mi pedido al restaurante hermano de Nobu en Canary Wharf y lo recojo de camino a casa. Soy adicto a la ensalada de gambas de roca, el sashimi hamachi con salsa de jalapeño y ponzu y el bacalao negro con miso. Generalmente me cuesta casi 40 libras, pero me limito a añadir el nombre de otro analista en la cuenta y lo paso como cena para dos. No me avergüenzo: es lo que nos han enseñado los analistas más veteranos. Y tampoco soy tan malo: los de Fusiones y Adquisiciones (FyA) son mucho más descarados.

Desde que nos proporcionaron las BlackBerry hacia 2002 y podemos consultar el correo electrónico en cualquier lugar y a todas horas, nada obliga a un banquero joven a permanecer encadenado a su escritorio. Eso no es del todo cierto en el caso de los que trabajamos en el departamento de negociación; generalmente necesito estar frente a mi terminal Bloomberg, manejando el tablero de operaciones y cerca de las mesas de negociación y de sindicatos. Pero a los analistas de FyA todo eso les da igual, especialmente mientras sus supervisores directos están fuera de la oficina. Muchos de ellos acostumbran a ir al cine en pleno día, y si reciben una llamada urgente o un correo electrónico importante, no es diferente que si estuvieran en Starbucks o fumando un pitillo. Al día siguiente vuelven al cine para seguir viendo la película donde la dejaron.

Los analistas de banca de inversión somos como prisioneros; el menor acto de insubordinación nos proporciona una alegría enorme y nos ayuda a soportar nuestra tensa existencia.

Pasamos la mayoría de nuestro tiempo libre y nos gastamos la mayoría de nuestros ingresos disponibles en lugares como Home House, Tramp y Annabel's. Cuando nos aburrimos de Londres nos vamos a París o a Estocolmo. Debido a nuestros horarios y a la gente con la que nos relacionamos, es increíblemente fácil quedar atrapado por esa cultura. A estas alturas, los únicos amigos que tengo en Londres son analistas de banca y otros colegas. El resto del mundo no entiende el estilo de vida, los horarios interminables, las anulaciones de planes, las borracheras y el sentido del humor nihilista. Dudo que alguno de ellos se haya despertado alguna vez de un colocón en un vagón de metro para ir directamente a la oficina vistiendo el mismo esmoquin de la noche pasada y recibiendo una ovación al llegar. ¿Cómo iban a entenderlo? Y tampoco disponen de tanto dinero como nosotros... aunque al ritmo al que lo gastamos, tampoco nos parece ilimitado.

Al terminar mi segundo año, vuelvo a quedar el primero de mi promoción. Esta vez, lo de Saint-Tropez es aún más decadente. Una semana en un dúplex del Hotel Byblos con vistas a la piscina. Pasamos los días tratando de mantener el ritmo en Nikki Beach y en Le Club 55, seguidos de noches en VIP Room y en Les Caves du Roy. Es imposible no disfrutar, pero al mismo tiempo, una semana en el sur de Francia es un chirriante recordatorio de la cantidad de riqueza que hay en el mundo, y de que en el universo de la gente que importa de verdad, los banqueros de inversión ocupamos uno de los escalones más bajos.

Cuando ya casi he perdido el moreno de Saint-Tropez, vuelvo a tener dificultades para llegar a final de mes. Trabajar en banca me ha dado una visión muy distorsionada del dinero, las prioridades y la percepción de lo que merezco o me he ganado. Pese a mi nómina, me siento pobre. Esta desconexión de la realidad, combinada con mis círculos sociales cada vez más selectivos y una cultura abrumadoramente aspiracional, ha dado lugar a un estilo de vida tan precario como lo es cualquiera de clase media. La única diferencia es que las cifras son más altas.

En cualquier caso, hacia el final de mi tercer y último año como analista, vuelvo a confiar en ser el primero de mi promoción tanto en puesto como en prima. Así que me voy con mi nueva novia a pasar unos días a Jumby Bay, en Antigua. Si rompo con ella antes del verano aún tendré tiempo de peregrinar a Saint-Tropez como cada año con lo que me lleve en primas.

Pasamos los días navegando, buceando y circulando entre el chiringuito de la playa, el de la piscina y el spa. Nuestras noches alternan entre atardeceres apacibles en los que pedimos que nos traigan la cena a la habitación porque nos da pereza vestirnos y visitas en plena borrachera al casino cercano, que aplica la peligrosa política de permitirnos cargar las fichas a nuestra cuenta del hotel.

Al cabo de una gloriosa semana de playa, la realidad nos cae encima en forma de una monstruosa cuenta de hotel de más de 25.000 dólares, 12.000 de ellos correspondientes al casino. La tarjeta de crédito que utilicé para reservar no tiene suficiente saldo. Pruebo con otra... y también es rechazada. No tengo más remedio que llamar para consultar el saldo de todas mis tarjetas: aunque reparta el pago entre ellas, no llego ni a 20.000 dólares.

Pedir ayuda a mi novia no serviría de nada. No es que me avergüenze; de hecho fue ella la imbécil que se pasó cuatro horas jugando borracha a la ruleta. Pero soy consciente de que su cociente intelectual es más alto que su solvencia crediticia. Además, ahora mismo está en la tienda de regalos, incrementando la cuenta del hotel en tiempo real.

No hay nada más que hablar. Pagaré con la tarjeta de la empresa, y luego llamaré para pagar antes de que venza el saldo. No es nada fuera de lo normal que alguien utilice la tarjeta corporativa para gastos menores o para cenas que acaban no siendo reembolsadas. Pero nunca he oído que alguien pague unas vacaciones enteras. Aún vivimos las secuelas de Enron y WorldCom, de modo que uno tiene que

preocuparse constantemente por la seguridad de su puesto de trabajo, por buenos que sean sus resultados y su puesto en el escalafón. Como dicen en Japón, «si un clavo sobresale, será remachado». No es que me guste hacer algo que puede manchar mi reputación, pero ahora mismo no tengo más opciones.

«Lo lamento, señor. Por desgracia, no aceptamos Diners Club.» Sospecho que le parece gracioso que tenga una tarjeta Diners. Todos los empleados fuimos obligados a cambiar nuestras American Express hace unos años, cuando a Sandy Weill le dio por comprar Diners Club.

Sólo me queda tragarme el orgullo y llamar a mis padres, que ni siquiera estaban informados de mis extravagantes planes vacacionales porque sé lo que opinan de mi propensión a vivir por encima de mis posibilidades.

Su reacción es sumamente amable y de inmediato proporcionan los datos de su tarjeta de crédito, haciéndome sentir como un quinceañero en el internado, intentando comprar algo del catálogo de Patagonia. Me han sacado del apuro, pero sé que tendrá que soportar sus comentarios durante mucho tiempo. Por suerte, quedan pocas semanas para cobrar la prima de mi tercer año como analista, así que cuando me suelten el discursito ya estaré en condiciones de reembolsarles.

Al cabo de una semana intento convencer a mi madre de que todo va bien. Ya sabe que gano tanto dinero que no tengo tiempo de gastarlo. Ha oído hablar de la presión y las tensiones a las que están sometidos los banqueros jóvenes. Y ha visto cómo mi carrera me ha elevado la autoestima, o como me gusta decirle cuando hablamos por teléfono cada semana y me pregunta qué he estado haciendo, «sólo trabajar y andar por ahí». Pero la última vez que vino a verme a Londres, interpretó mi resfriado como un posible problema de drogas.

«No, mamá. Por supuesto que no me drogo».

La única manera que se me ocurre de aliviar su preocupación es invitarla a Londres, especialmente porque en mi nuevo piso tengo espacio para alojarla. Sin dudarlo, acepta la invitación. Al cabo de sólo dos horas ya me llega un correo electrónico con la confirmación de su vuelo; llegará el jueves que viene, justo al día siguiente de la fiesta de inauguración del piso que tengo prevista. Joder. No me apetece que conozca a mis amigos, me hará sentir incómodo.

El piso está bastante bien para un chaval de veinticuatro años: es un dúplex con dos dormitorios, a una calle de distancia de King's Road y a sólo dos de Sloane Square.

El día antes de mi fiesta, a mi jefe le llaman de Imperial Tobacco para comunicarle que nos han preseleccionado para su inminente evaluación comparativa de Eurobonos. Nos piden que les hagamos una presentación definitiva en persona a la mañana siguiente. Es un encargo de prestigio que tenemos que ganar y que los bancos nos van a disputar con uñas y dientes.

Me encarga que prepare la presentación: unas cuantas páginas explicando la situación del mercado europeo de bonos, un detalle de nuestras credenciales como primer vendedor mundial de bonos, y finalmente nuestras recomendaciones específicas para Imperial Tobacco, que defino con nuestro departamento de sindicación. Para cuando lo tengo todo a punto, mi jefe ya se ha marchado hasta el día siguiente; es un banquero de la vieja escuela, que llegó a Salomon procedente de Schroeders, lo que significa que para él las 5 de la tarde es la hora del martini.

Normalmente sólo me encarga que coordine los datos y que elabore la presentación sin cagarla, pero esta oferta es importante. Se la envío esa misma noche a casa por fax por si quiere marcar algún cambio y devolvérmela por el mismo medio. No me importa; siempre es bueno asegurarte.

En condiciones normales yo habría hecho imprimir la presentación y se la habría enviado a casa por mensajero al cabo de unas horas, pero mi jefe tiene otra idea.

«No voy a esperar despierto hasta que esté impresa.» Supongo que se ha tomado unos cuantos cócteles de más. «Quédate tú y nos la traes mañana por la mañana. Total, si la has escrito tú, también puedes venir a la reunión. Cogeremos el tren exprés que sale de Paddington a las 8 en punto».

Joder. Eso no lo había previsto. Esta noche tengo la fiesta y mi madre llega mañana por la mañana de Houston en el primer vuelo.

Para cuando los de impresión acaban con mis presentaciones, ya llego casi dos horas tarde a mi propia fiesta. Al entrar me reciben unos veinte amigos y colegas, apiñados en la sala de estar. El piso apesta a hierba. Parece que mi novia ha decidido empezar la fiesta sin mí.

Perfecto. Es justo lo que necesitaba encontrar al llegar a casa. Me paso todo el día partiéndome el culo apagando un incendio de última hora, mañana tendré que soportar una reunión a primera hora y después haré de anfitrión de mi madre durante toda una semana... principalmente porque a ella le preocupa que me esté descontrolando.

Doy una calada y me tomo una copa. Nos pasamos las horas siguientes bebiendo, fumando y pasándolo bien.

A la mañana siguiente, mis tres despertadores demuestran su eficacia. Son las 7:30 y tengo que estar en la estación de Paddington dentro de 30 minutos. Está a casi cinco kilómetros y se tarda al menos 15 minutos en llegar, incluso con poco tráfico.

El piso ha quedado hecho una pocilga. Gracias a Dios, la mujer polaca que viene a limpiar pondrá remedio a eso antes de que llegue mi madre.

Al cabo de 5 minutos estoy duchado, trajeado y saliendo por la puerta. Mi chica sigue inconsciente en la cama. Le dejo la llave en el buzón a mamá y salgo corriendo hacia King's Road con las presentaciones en la mano. En la esquina veo que otro tipo con traje llama al único taxi que pasa por allí en cualquier dirección, así que le grito «Disculpe, es una emergencia» y le ofrezco un billete de 20 libras. Me cede el taxi.

A las 7:55 recibo un SMS del jefe: «Te estamos esperando junto al andén 12».

A las 8:00, otro SMS: «John, ya hemos subido al tren. Comienzo a estar bastante preocupado».

Por fin, el taxi me deja frente a la estación de Paddington. Escribo que «Estoy aquí. Nos vemos en el tren» y entro corriendo en el vestíbulo. Cuando me acerco al andén 12 veo que el tren se dispone a moverse. Parece que aún voy a llegar a tiempo. Si no lo consigo, es muy probable que me despidan.

Y justo entonces uno de los revisores, que me ha visto correr hacia el tren en movimiento, me corta el paso diciendo que «ese tren ya ha salido», con actitud de estar dispuesto a detenerme por la fuerza.

«No puedo perder ese tren». Sigo corriendo, lo esquivo y subo de un salto al último vagón justo antes de que las puertas se cierren, a las 8:02.

A las 8:03 recibo otro SMS del jefe: «Estamos sentados en el primer vagón. Será mejor que estés en este tren. Es el único exprés». Estoy tan atrás que taro 10 minutos en avanzar hasta la parte delantera, un tiempo que al jefe ha debido de parecerle eterno. Pero todo queda perdonado; nos pasamos los 45 minutos siguientes repasando la presentación y ensayando el discurso, y el resto del viaje en silencio.

Tras un breve trayecto en taxi, llegamos a las oficinas del cliente y esperamos pacientemente en una sala de juntas a que aparezcan. Estoy tan satisfecho de haberlo conseguido que he olvidado la terrible resaca que llevo encima. Tal vez es que todavía estoy algo bebido.

Mi teléfono vibra. Número desconocido. Lo ignoro.

Al cabo de un minuto, vuelve a vibrar. Lo ignoro.

Mi jefe está perplejo. «Si tienes que responder, aún quedan un par de minutos.»

Vibra por tercera vez. Podría ser alguien de la oficina que no sabe que he salido para esta reunión. Contesto.

«¿Qué coño te has creído?» Es mi padre. Supongo que el vuelo de mi madre ha llegado con una hora de adelanto.

Pero delante de mis colegas no puedo reconocer lo que ocurre.

«Sí, soy yo», respondo por decir algo. Sólo espero que mis colegas no estén oyendo los chillidos del otro lado.

Papá sigue a lo suyo. «¿Así le agradeces a tu madre que haya volado 10 horas para verte? ¿Haciendo que vaya a un asqueroso fumadero de crack?» Joder, eso significa que la limpiadora aún no se ha presentado. Que se dé por despedida.

«Ajá. Entendido.» Tengo que cubrirme la oreja con la mano para evitar que toda la sala de juntas oiga a mi padre furioso.

Y todavía no ha terminado. «¿Cómo? ¿Qué dices?»

«Muy bien. Entendido. Ahora entro a una reunión.» En ese momento, el director financiero de Imperial Tobacco y su gente entran en la sala de juntas. «De acuerdo. Gracias por avisarme.» Y a continuación cuelgo, apago rápidamente el teléfono y me seco la mano sudorosa en el pantalón justo a tiempo para estrechar la mano del cliente.

La reunión va de maravilla. Mi jefe me deja hablar bastante. Básicamente, el cliente nos dice que competimos con otros dos bancos aún por determinar. De camino a la estación para volver, el jefe me dice «bien hecho».

Le explico que quien me llamaba antes era mi casero para decirme que hay un escape en mi piso, y que en lugar de volver con él a la oficina tendría que pasar por casa para hablar con el fontanero.

Cuando llego, mi madre sigue en estado de shock.

La limpiadora polaca no ha aparecido. Y mi novia considera que poner orden antes de irse consiste simplemente en abrir todas las ventanas para que el piso se ventile.

Entre lágrimas, mamá me comunica que al entrar ha encontrado abiertas de par en par las puertas que dan al balcón y las ventanas del otro extremo del piso, con todas las cortinas agitándose al viento. No es precisamente la bienvenida que mi madre esperaba.

Prácticamente todas las superficies horizontales están ocupadas por botellas de vodka, tequila y vino, vasos vacíos y latas de cerveza. En la mesa del comedor reposan los restos de un viaje a las dos de la mañana a Al-Dar II, el kebab libanés del barrio. Yo ni siquiera me acuerdo, pero parece que montamos una especie de buffet en medio de mi sala de estar. Entre los restos apestosos de cordero y baba ghanoush destaca lo que alguno de mis amigos más degenerados debe de considerar una obra de arte: tiras grasiñas de kebab formando una esvástica sobre un fondo de hummus.

El decantador Asprey de plata para el vino que me regalaron mis padres sirve ahora para guardar semillas y tallos de marihuana. Mi pretenciosa colección de ceniceros robados de hoteles está repleta de porros, cigarrillos y colillas. En uno de ellos, inexplicablemente, hay un fajo de kleenex manchados de sangre. Y por si fuera poco, hay incluso una bandeja vuelta del revés con rastros de polvo blanco. Os aseguro que no he sido yo.

Y así es como recibe uno a su madre cuando cruza medio mundo sólo para asegurarse de que tengo controlada mi vida.

No puedo alegar nada. No puedo culpar a la limpiadora por no haberse presentado, porque mamá se scandalizaría de que yo tuviera el valor de dejarle tal leonera a la pobre mujer. Y tampoco puedo contarle que acabo de contribuir a que ganemos el encargo de una operación de bonos valorada en 750 millones de euros, porque aún se preocuparía más al saber que así es como pasé la noche anterior a una reunión de tanta importancia.

«¿Salimos a comer algo?» Joder, espero que no se enfade si pido vino con la comida.

A ver cuándo dejamos de llamarles hipsters y volvemos a llamarles maricas.

Se me acerca un tío en el gimnasio y me pregunta para qué carrera me estoy entrenando tan duro. Para la vida, capullo.

Si alguna vez hago «check in» en Facebook será en la cumbre del Everest, en Marte o en el dormitorio de Kate Upton. Pero nunca en la hora de los descuentos de Chili.

Los domingos me marcho de los Hamptons para que no tenga que hacerlo mi familia.

Si tu despedida de soltero va a ser un festín a base de filete seguido de un club de *striptease*, no cuentes conmigo. Eso ya lo hice anoche.



El traslado

Es sumamente improbable que me vaya de Londres a Hong Kong. Al final de mi primer año en Londres me proponen que piense en trasladarme a Asia. Mi respuesta al jefe: «Y una mierda».

En primer lugar, no me cabe en la cabeza irme a Asia; nunca he estado allí. Y aún más importante: toda la gente que conozco de la oficina de Hong Kong lo odia; se quejan de la tiranía de los jefes, de la rigidez de la jerarquía y de las interminables semanas laborales de cien horas. A veces me llama desesperado alguno de mis homólogos del mercado de capitales de allí, a cualquier hora del día o de la noche, rogándome que le ayude con alguna propuesta de bonos en dólares o euros que tiene entre manos.

No pienso trasladarme a Asia. Hay británicos que lo hacen porque Hong Kong conserva algunas de las ventajas de haber sido una colonia británica formidable, y tiene la ventaja adicional de un impuesto sobre la renta del 15 por ciento, frente al 50 por ciento del que disfrutamos en Londres. Otros se van allí por la misma razón que la gente se iba a los satélites durante la era colonial: a buscar oportunidades que no están a su alcance en casa. O porque, simplemente, aquí han fracasado en mayor o menor grado y aspiran a empezar partiendo de cero. De ahí vienen las siglas FELPH, si Fracasas En Londres, Pruébalo en Hong Kong (en inglés FILTH, que significa inmundicia). Esta noción tan anticuada del atavismo de las colonias es menos relevante ahora, debido a la explosión de talento que acude a la región visto el crecimiento económico sostenido en Asia tras la crisis de 1997. No obstante, se mantiene una parte del estigma FELPH.

Al cabo de unos años, mi rabino Paul Young, el director de sindicación para Europa, también se ha hecho cargo del equipo de Asia, y ahora que la región está creciendo, quiere tener a «uno de los suyos» allí, sobre el terreno. Esta vez podría ser distinto: ahora estoy algo más arriba en el escalafón que cuando me lo propusieron por primera vez, y Paul Young es una figura que impone en la planta de negociación de Londres; sería excesivo calificarle de «legendario», pero sólo porque hace poco que se trasladó desde Nueva York. En cualquier caso, se le venera por ser un tipo de Salomon Brothers de la vieja escuela: duro pero justo. Es el mismo tipo que me disuadió de ahorrar mis primas cuando era analista.

También es famoso por hablar muy bajito; a más de un metro y medio de distancia no oyes nada de lo que dice. Es genial: como sabe que todo el mundo tiene que escucharle, hablando bajo se asegura de que se inclinen hacia él como un rebaño de colegiales. Y eso es exactamente lo que pretende. Y no te atrevas a decirle «Disculpa, Paul, ¿cómo dices?», porque se limitará a mirarte como si fueras imbécil.

Una vez tuve que acompañar a Paul a Nueva York para una reunión, y decidimos (me pidió) compartir coche desde Canary Wharf hasta el aeropuerto de Heathrow. Todo un sueño para un banquero júnior: viajar junto a un alto directivo. Por supuesto, no esperaba sentarme junto a él durante el vuelo, pero al llegar al aeropuerto le pregunté, por pura educación, «Oye, Paul, ¿dónde te ha tocado sentarte?».

«En el Concorde, chaval. Nos vemos en Nueva York.» Y a continuación se marchó.

Así que cuando Paul me pide que me vaya a Hong Kong, en realidad no me lo está pidiendo: me lo está ordenando. Aun así, marcharme a Asia es una decisión importante. Me acabo de instalar en mi elegante piso junto a King's Road y por fin he conseguido un abono de temporada del Chelsea para la tribuna inferior Matthew Harding de Stamford Bridge. Y también hace poco que tengo pareja formal.

Pese a todo ello, Paul me convence de que viaje allí a la semana siguiente en visita de exploración. El viernes por la noche embarco en un vuelo de British Airways a Hong Kong y, al cabo de doce horas, estoy montado en un taxi de camino al Grand Hyatt. Llegar en fin de semana me proporcionará una vista más clara de esta ciudad que siempre me ha intrigado. ¿Me gustaría? ¿Me sentiría cómodo formando parte de la minoría en un país sumamente ajeno? ¿Me veo haciendo carrera y ganándome la vida? Y lo más importante ¿sería feliz? Ésas son las preguntas adecuadas, y tengo tres días para descubrir las respuestas.

Los veranos en Londres son poco más que un puñado de días agradables cada año. En comparación, Hong Kong es una isla tropical. No me había molestado en hacer los deberes y, como consecuencia de mi ignorancia, no me doy cuenta de que he aterrizado en plena temporada de tifones. Y para mi suerte, la ciudad acaba de sufrir una tormenta que se ha llevado toda la contaminación y la humedad, dejando un cielo totalmente despejado y una suave brisa isleña. Me limito a suponer que el tiempo es siempre así.

Mi primera ocupación es bajar directamente a la piscina, con sus palmeras, sus vistas espectaculares de Victoria Harbor y su extravagante bufé de marisco. Así es mi primer contacto con la servicial hospitalidad asiática, y es de puta madre. Antes de que me apetezca tomarme otra copa, ya tengo a un tipo sirviéndomela. Cada vez que me levanto para servirme algo más del bufé, encuentro junto a mi mesa a un lacayo con una fuente de mantequilla recién fundida por si he decidido comerme otra cola de langosta. Y naturalmente, así es.

Sólo llevo dos horas en Hong Kong y ya me parece el paraíso de los centros financieros urbanos: cielo azul, bufé de marisco junto a la piscina y hotel de cinco estrellas con vistas a un puerto donde los barcos circulan diligentes.

No me quito el albornoz ni el bañador en todo el fin de semana, salvo para salir un rato a comprarme otro Blancpain y a tomar unas copas con un amigo de la facultad en Lan Kwai Fong, o LKF, el famoso barrio de Hong Kong donde comen y beben los *gweilo*.⁴

Si me muevo algo es sólo para ir de la piscina al spa, donde lo primero que hago es pedir el triplete: manicura, pedicura y masaje facial y craneal, todo al mismo tiempo. Ese mismo día voy un poco más lejos y me someto al masaje corporal completo «a cuatro manos». Todo un exceso sensorial. Al día siguiente, después de demasiados cócteles y demasiado sol, me paso todo el masaje durmiendo. Lo bueno es que eso tiene fácil solución: cuando me despiertan, les digo que vuelvan a empezar.

Estoy enganchado. No me hace falta ver la oficina ni conocer a la gente. Pero claro, no puedo decirlo así. La gente cuestionaría mi buen juicio y mis prioridades si de una forma tan ligera decido reorientar toda mi carrera e irme al otro lado del mundo sólo por los dos días que he pasado en un hotel. Y sobre todo, necesito que la empresa crea que con el traslado les estoy haciendo un favor inmenso y sacrificándome.

Mi jornada en la oficina de Hong Kong no pasa de ser una especie de ejercicio de marcar casillas. Me vuelvo a Londres sin haberme esforzado en buscar respuesta a muchas de las preguntas con las que llegué, pero me da igual. Hong Kong es una seductora exótica.

Llamo a Paul desde el aeropuerto. «Bueno, está muy lejos de mi familia. Tengo novia y como sabes estábamos pensando en mudarnos a Nueva York. No estoy seguro de que este cambio sea lo que más me conviene».

«Joder. Luego te llamo.» Clic. No me asusto. En las salas de negociación, las reglas de etiqueta son completamente distintas. Es del todo normal que alguien te cuelgue sin que eso signifique nada.

Hago el check-in de British Airways y paso el control de inmigración. Me queda el tiempo justo para comer algo, tratar de emborracharme en la sala VIP, someterme a un masaje de 45 minutos y buscar por la terminal algún regalo, de esos que no hace falta pensar mucho, para mi novia de Londres. A estas alturas ya sé que no merece la pena seguir invirtiendo en esa relación.

Mientras pago el brazalete Hermès H más barato que he encontrado, suena el teléfono. Es Paul. Yo sigo con mi farol. «Bueno, estoy en el aeropuerto. Qué quieras que te diga. Parece bueno para mi carrera, pero personalmente no sé si quiero estar tan lejos de mi familia, por no hablar de la cuestión de mi novia. Y hablamos de vivir en China.»

«No me seas marica. Es Hong Kong, no China. Y a las tías de allí les encantan los tipos blancos con pasta.»

Aunque ya tengo decidido trasladarme, quiero hacerles sudar un poco. Una de las cosas que he aprendido es que si la empresa cree que te está haciendo un favor, estás bien jodido. Mientras parezca que soy yo el que se sacrifica, es de esperar que me cuidarán más a la hora de repartir las primas.

«Sí, ya te entiendo, pero...». Intento llevar la conversación hacia un acuerdo con un último farol.

«¿Pero qué? ¡No me jodas, hombre! Hazme un favor antes de subir al avión. Pasa por el quiosco y cómprate un montón de porno asiático. Esfuérzate en que te guste, chaval. Ya verás como encuentras cinco novias nuevas.» Y eso ha sido todo.

El vuelo de Hong Kong a Londres debe de ser uno de los mejores viajes del mundo. Antes de que despegue el vuelo nocturno puedes cenar, tomarte unas copas y hasta hacer que te den un masaje. Y a continuación puedes tomarte unas cuantas copas más, ver una película de cabo a rabo y quedarte frito durante más de diez horas. Cuando recuperas la conciencia son las 5 de la mañana en Londres y te despiertas fresco y descansado.

De camino a casa paso por un Starbucks, pensando que tal vez sea mejor comunicar las novedades a mi novia con un *latte* y un bollo de canela. Voy a trasladarme a Hong Kong y no estoy preparado para que ella lo deje todo y se venga conmigo a ejercer de *tai tai* (el término coloquial en cantonés para designar a las amas de casa ricas) y pasarse el día reservando mesa en restaurantes, asistiendo a clases de yoga y planificando escapadas exóticas de fin de semana.

Marcharme de Londres no me ha costado demasiado. No me interpretéis mal, es una de las mejores ciudades del mundo. Pero hace falta una cantidad enorme de dinero para disfrutar de Londres siempre y a todas horas tal como Londres merece ser disfrutada. Y si no eres más que un empleado de banca, nunca llegarás a la altura de los RAV (Rusos, Árabes y Villanos) que han elegido Londres como el lugar al que hay que ir siquieres comprar respetabilidad.

Gran Bretaña es un país que lleva desde la segunda guerra mundial en declive controlado. Los hombres viven proyectándose en su equipo de fútbol, cuyas victorias celebran con «unas cuantas pintas» y cuyas derrotas lamentan con «unas cuantas pintas». Y las mujeres son «muffin top»⁵ andantes. Pero que van por el mundo con unas pretensiones que desde luego no merecen.

Hasta sus series de televisión son emblemáticas de su mentalidad mediocre. En *EastEnders* y *Coronation Street* sólo aparece gente gorda, tonta, fea o pobre. Y ahí es donde comienza el círculo vicioso de los complacientes de bajo rendimiento. Yo crecí en Estados Unidos. Al menos nuestras series de televisión equivalentes están repletas de gente rica y guapa que hace grandes negocios y sale con mujeres estupendas. No me importaría que mis hijos crecieran aspirando a ser J.R. Ewing, pero ¿quién coño quiere llegar a ser el encargado de un pub en Essex?

Me encanta Londres, pero me hace ilusión cambiar de escenario.

En otoño de 2004 me traslado a Hong Kong. Me instalo en el hotel Mandarin Oriental, que será mi hogar durante un mes, o hasta que encuentre un lugar más permanente donde vivir.

Mi guía turístico y tutor en Hong Kong es Dennis Lipton, el jefe de ventas de fondos de inversión. Es Don Perfecto: el típico guaperas yanqui que fue la estrella de su equipo universitario de lacrosse, luego ingresó en el departamento comercial de Morgan Stanley en Nueva York y después se pasó a Salomon Brothers, donde ascendió hasta la categoría de piso con vistas a Central Park y casa en la playa de Nantucket. Es la clase de tío que en las galas benéficas todas las ancianas quieren presentar a sus hijas. Se trasladó a Hong Kong justo tras la crisis asiática de finales de los noventa, para aprovechar el crecimiento de la inversión en fondos que se produjo en aquella zona. Sólo en dietas de alojamiento cobra 15.000 dólares (de 2004), con los que se paga una casa en el Peak, la zona más cara y prestigiosa de Hong Kong. La empresa le paga el colegio de los niños y hasta la cuota del club de campo. Con dos sirvientas, una niñera y un chófer a tiempo completo, Lipton lleva una buena vida en Asia.

Pese a que aquí lo tiene todo, Lipton está preparando su vuelta a Nueva York. Aunque no voy a sustituirle, nuestras posiciones están tan entrelazadas que decidimos solaparnos y que yo me pegue a él durante unos cuantos meses. La empresa quiere que me presente a la mayoría de sus clientes principales para asegurar una mejor continuidad mientras le buscan un sustituto formal.

El primer lunes, me cita a las 6 de la tarde en el Lobster Bar del hotel Shangri-La para presentarme a uno de sus mejores clientes. Cuando llego ya le encuentro bastante animado, bebiendo a solas.

«Toma esto, te hará falta.» Me entrega un pedazo de papel antes de que pueda sentarme. «Es el número de móvil de Joe. Vas a necesitar conocerle. Es nuestro proveedor.»

Ya había oído que la gente de Wall Street consumía drogas, pero hasta ese momento no me había preocupado. Como es natural, cuando éramos analistas a veces nos juntábamos para fumar unos canutos, pero sólo alguna vez entrábamos en contacto con cosas más fuertes. En cualquier caso, todo era bastante discreto, muy distinto a que alguien prácticamente desconocido me diga que tener programado el número de un traficante de drogas de confianza es una parte importante de la atención al cliente.

Joe, descubro en seguida, es el traficante al que recurren los expatriados. Opera impunemente en los distritos Central y Mid-Level de Hong Kong y es tan descarado que envía a un subordinado a hacer las entregas en un Toyota Supra tuneado en pleno día frente a nuestra oficina.

Nos pasamos tres horas tomando copas en el Shangri-La. Se nos ha unido Charlie, uno de los nuevos delegados de ventas. Pero el cliente sigue sin aparecer.

«Venga, vámonos», declara Lipton aunque todavía tiene lleno el vaso. «Cambio de planes, vamos a ver a Choque de Trenes en Las Vegas.»

«¿Choque de trenes en Las Vegas? ¿De qué va esto?»

«Tío, no es más que uno de nuestros mejores clientes. Y probablemente va a ser uno de tus mejores amigos en Hong Kong cuando yo me marche. Vamos.» Está claro que Lipton tiene algo en mente.

Lo cierto es que no es así como estoy acostumbrado a conocer a los colegas ni a reunirme con clientes. No voy a permitirle que me trate como su puta. «Adelántate tú, tío. Aún no me he terminado esta copa y a Charlie todavía no le han traído la suya. Nos encontraremos allí dentro de media hora.»

«De acuerdo. Enviadme un SMS. Mi esposa está en la ciudad, así que tengo un horario que cumplir.» Y se marcha pitando, sin preocuparse de la cuenta del bar.

Al cabo de media hora estoy llamando a Lipton desde un taxi y pidiéndole que le pase su móvil al chino que tenga más cerca para que le dé indicaciones a nuestro taxista. Por fin llegamos a un anodino edificio de oficinas, en algún punto entre Wan Chai y Causeway Bay. Salimos y subimos en ascensor hasta una planta en la que sólo hay una puerta negra con una ranura como la de los garitos.

Llamo al timbre. Aparece el rostro de una mujer.

«Hola. Hemos quedado aquí con Dennis Lipton.»

«No, lo siento.» Y cierra la ventanilla.

Vuelvo a intentarlo. «Denn-iss Liip-tonn. Amigo nuestro. Aquí. Nosotros con él.» Aunque la empresa me paga clases de chino, por ahora sólo hablo dos idiomas: inglés e inglés más alto y lento.

Pero con eso parece bastar. Abre la puerta y nos indica que le sigamos por un pasillo largo y mal iluminado. Me recuerda un pasillo de hotel, con puertas a los dos lados, cada una de las cuales probablemente lleva a una habitación privada. Finalmente, llegamos a nuestro destino.

Lipton está sentado en un sofá, con los pantalones en los tobillos. Frente a él, una chica arrodillada se la está chupando. Y otra está de pie sobre el sofá, completamente desnuda, con las rodillas apoyadas en los hombros de él y con el coño en su cara. Así que tenemos a nuestro jefe de ventas de fondos de inversión, que gana más de un millón de dólares al año, y que está casado y con hijos, ahí sentado comiéndoselo a una prostituta.

«¡¡Tío!!», grito para anunciar nuestra llegada, aunque tampoco se me ocurre nada mejor que decirle.

«Eh. Eh. Eh», grita, estirando el cuello para tener contacto visual conmigo. Al notar mi evidente incomodidad, chilló «¿Qué pasa? Un coño es un coño.»

Echo un vistazo a la sala. Además de Lipton hay otros dos tipos blancos, uno de los cuales supongo que es Choque de Trenes en Las Vegas. Cada uno tiene una chica sentada en su regazo; Dennis es el único que tiene dos, claro. Frente a un enorme televisor hay otra chica vestida con un vestido de cóctel propio de una furcia, cantando karaoke con una bola de discoteca girando sobre su cabeza, y tres o cuatro chicas más sentadas alrededor de una mesa, bebiendo y jugando con dados a una variante del Póquer del mentiroso.

Frente a Lipton hay una mesa con varias bandejas de frutas exóticas. Junto a ellas, un montoncito de cocaína.

Tras un breve asentimiento en lugar de los tradicionales apretón de manos e intercambio de tarjetas de visita, Charlie y yo nos servimos la copa del día —Johnnie Walker con té verde— y nos sentamos con las chicas que juegan a los dados.

Para qué negarlo; nos lo pasamos de puta madre.

Lipton termina lo suyo, recarga pilas con una esnifada rápida y se une a nosotros en la mesa. «Joder. Lo siento, tío. Tengo que largarme. Maldito toque de queda.» Todavía se está abrochando los pantalones y la camisa. «Ah, por cierto, vas a tener que hacerme un favor, paga tú esto. No llevo suficiente pasta encima y mi esposa comprueba todos los extractos.»

«No te preocunes. Ya me encargo yo.» ¿Qué otra cosa podía decirle?

«¿Llevo la camisa bien puesta? La muy cabrona sospecha si llego con la camisa mal puesta» Por si fuera poco que el aliento le apeste a coño.

Se marcha y nos quedamos con Choque de Trenes y su colega de los fondos de inversión, pasándolo de muerte hasta que perdemos el mundo de vista. A la mañana siguiente —es martes— comienzo a recordar lo ocurrido la noche anterior cuando logro encontrar mis pantalones y unos cuantos recibos de tarjeta de crédito. Suman un total de 21.000 dólares de Hong Kong, unos 2.700 dólares americanos, incluida la cuenta del bar del Shangri-La.

Me doy cuenta de algo muy importante que me pasó por alto durante la visita de exploración de hace unos meses: si Lipton se marcha de Hong Kong no es por la oportunidad que le ha surgido en Nueva York, sino porque tiene un problema de coca y su esposa le ha amenazado con divorciarse de él.

Es una suerte que me haya trasladado aquí sin esposa y sin problemas de coca.

Con las tías asiáticas habría que cambiar las leyes sobre la edad de consentimiento. A veces no sabría decir si tienen 14 o 40.

Los posavasos son para la gente que necesita dejar la copa sobre la mesa.

El dinero no da la felicidad pero resuelve el 95 por ciento de los problemas que te hacen infeliz.

Cuando alguien me pregunta qué tal me va, generalmente miento y les digo que «bien», aunque en realidad me va mucho mejor.

Hay gente que cree que soy un tipo silencioso, aburrido o tímido. No se enteran de que simplemente no me gustan.



Cuelga, que te llamo al móvil

Por simplificar, el departamento de sindicación de bonos es el puente entre los clientes emisores que necesitan dinero y los clientes inversores que tienen dinero para invertir. Por lo tanto, ocupa una posición única por encima de la Muralla China; el muro invisible entre la banca de inversiones y los mercados de capital de deuda (el lado público) y las ventas y la negociación (el lado privado). La Muralla China fue diseñada para impedir que la información confidencial no pública llegue al dominio público, ni siquiera dentro de la misma firma.

Cuando se trata de buscar operaciones nuevas, mi labor como gerente de sindicación consiste en aportar inteligencia de mercado y formular recomendaciones estratégicas a los banqueros y a sus clientes en relación con sus necesidades del mercado de capitales. Este asesoramiento se basa en mi evaluación de las condiciones del mercado crediticio, la sensación prevalente entre los inversores, el apetito por el riesgo, etc. Trabajo codo a codo con los de ventas y negociación y con sus clientes, como son gestores de activos y fondos de cobertura, a fin de formular dichas visiones del mercado.

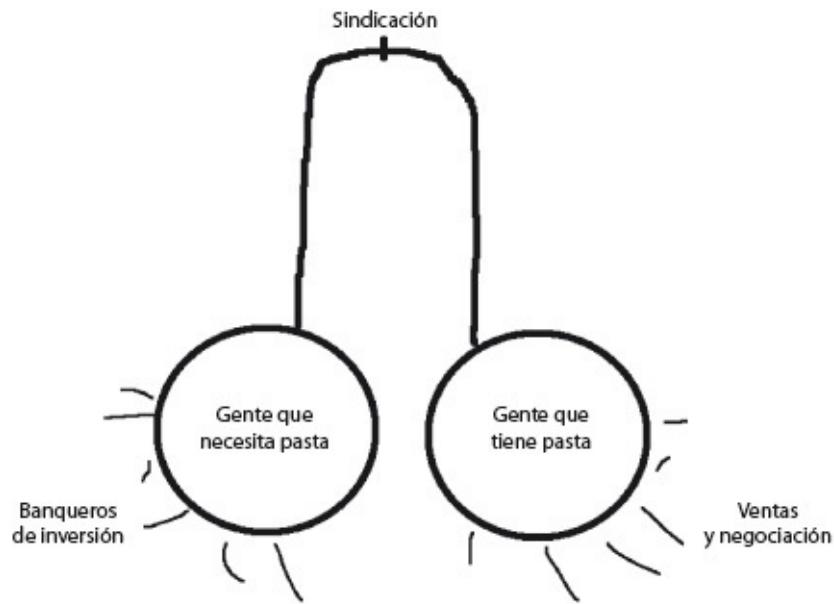
Cuando nos encargan una operación, trabajo directamente con el cliente emisor en la planificación y la aplicación de la estrategia adecuada: el precio esperado, los requisitos de marketing entre inversores (cuánto vamos a tener que trabajar para vender la operación, lo que depende de lo familiar que sea el emisor en cuestión para la base de inversores y de la complejidad de la estructura) y el calendario de ejecución. En cuanto la operación ha sido anunciada públicamente, paso a trabajar con los inversores para orientar y controlar todo el proceso de ejecución y su participación en él, desde la creación del expediente hasta la fijación del precio. Soy el responsable de determinar el precio de cada operación de bonos y de asignar dichos bonos a los inversores que yo elija. Es una posición que puede ser muy poderosa, pero también exige capacidad para sopesar muchos riesgos e incertidumbres. Es imprescindible saber establecer prioridades entre varias capas importantes e intereses en conflicto.

Si Michael Lewis definió una vez a los gerentes de sindicación como «la Presencia omnisciente, omnipotente y omnívora» del departamento de negociación, es por un motivo. Nuestro objetivo final es obtener un resultado que deje tan contentos al emisor como a los inversores. Ayudamos al emisor a recaudar dinero y desarrollamos una buena reputación en los mercados de capitales para asegurarnos el acceso a ellos en el futuro, pero queremos estar seguros de que los inversores aprecien ventajas suficientes para seguir concurriendo a futuras emisiones.

Ésa es la esencia de la sindicación. Cada año les suelto este mismo resumen al grupo de becarios que entran en el departamento de renta fija. Me los llevo a la sala de juntas de la esquina a la hora de la comida de un día de verano en que no haya mucho trabajo, lesuento las diversas etapas del proceso de sindicación y luego les dejo que me pregunten cosas.

Un año, mi jefe pasaba por allí y, al verme gesticulando frente a una sala llena de veinteañeros, lógicamente decide averiguar qué coño estoy haciendo. Abre la puerta de par en par, mira a los chavales, me mira a mí, mira lo que he dibujado en la pizarra, sacude la cabeza consternado y vuelve a salir sin

decir ni una palabra.



Siempre me ha parecido mucho más fácil dibujar un diagrama que muestra dónde y de qué modo encaja el departamento de sindicación en el marco de los mercados de capitales. La ruta indirecta que he dibujado entre los emisores (la gente que necesita pasta) y los inversores (la gente que tiene pasta) está diseñada para representar el hecho de que estas entidades están separadas por una Muralla China y también para ilustrar que el proceso de los mercados de capitales no siempre es del todo eficiente.

En la práctica, cuando se trata de llevar a cabo operaciones reales, el proceso de sindicación es mucho más fluido, sobre todo en Asia. Ningún diagrama podría llegar a representarlo, y si lo hubiera, estaría dibujado con tinta que desaparece.

El proceso comienza con una empresa —el emisor— que encarga (elige) a los bancos que hagan de corredores de apuestas para ayudarle a recaudar dinero. Digamos que una empresa ya mantiene una relación establecida con varios bancos de Wall Street; la práctica habitual consiste en enviarles una convocatoria de propuestas (RFP, siglas de Request For Proposal). Quieren conocer las recomendaciones de los bancos sobre precio, estructura, calendario, marketing y comisiones. Aquí es donde entro yo. Echo un vistazo al crédito y a las referencias comparables del mercado: a cuánto se cotizan sus bonos pendientes de vencimiento y los de sus homólogos. A continuación incorporo ese conocimiento a mi sensación general sobre las condiciones del mercado, el apetito de los inversores y las preferencias estructurales, y a partir de todo ello formulo mis recomendaciones.

Si se trata de un crédito complicado o de una presentación importante, tal vez sondeo sobre la operación a unos cuantos inversores, sin decirles de quién se trata, pero revelándoles el perfil crediticio y los parámetros teóricos de la operación en términos generales para que sus comentarios me permitan afinar mi visión. Puedo decir algo así: «Estoy preparando una posible nueva emisión de alto rendimiento para un promotor inmobiliario chino con una calificación crediticia de B media-alta; se dedican sobre todo a las promociones residenciales de gama alta en la provincia de Hangzhou». A partir de ahí podemos pasar a los detalles sobre su cartera de propiedades, grado de apalancamiento y otros indicadores financieros y de negocio. En muchos casos un buen analista de crédito o gestor de carteras puede deducir fácilmente de quién le estoy hablando, sobre todo si también les han llamado otros banqueros de sindicación sondeando el mercado para esa misma operación.

No siempre es fácil esquivar la batería de Veinte Preguntas de los inversores, que a menudo acaban diciéndote «Vamos, tío, no me hagas perder el tiempo. Dime de quién estamos hablando».

Lo cierto es que cuando queremos de verdad tener los comentarios de más calidad sobre un crédito o una posible estructura de la operación, y por lo tanto resultar más creíbles en la presentación de la RFP, acabamos diciéndole al inversor el nombre del futuro emisor. Al carajo la Muralla China.

«Vale, hombre. Te llamo en seguida al móvil.» Al cabo de un par de minutos vuelvo a estar al teléfono, pero esta vez desde la seguridad de una sala de juntas. No podemos hacer esas llamadas desde nuestros puestos de trabajo porque todas las líneas de la sala de negociación son grabadas por motivos de cumplimiento de la normativa. «Está bien. Entre tú y yo, lo que tenemos entre manos es una operación de 500 millones a cinco años para [REDACTED]. ¿Te interesan las propiedades en China en general, este crédito en concreto y con qué rentabilidad?»

Así es como se hacen los negocios. ¿Es legal? «Bueno, es que no soy abogado» es el chiste habitual en los departamentos de sindicación.

Si no lo hacemos de ese modo, lo pasamos fatal. Nuestros competidores europeos tienden a ser más agresivos cuando se trata de pasarse las reglas por el forro. Si perdemos el encargo, los banqueros de inversión responsables directamente de la relación con ese cliente alegarán que ha sido porque nuestros competidores tenían una mejor visión del mercado, descargando con ello la culpa sobre mis hombros, algo que no será olvidado cuando llegue la hora de las primas anuales.

He participado en muchas presentaciones en las que he dicho con plena confianza: «Háganos el encargo. Tenemos inversores de los que nos consta el interés por su nombre y su tamaño». Con ello intento convencerles de que hagan la operación con nosotros y demostrar al cliente de que estamos mejor informados. A veces nos lo inventamos, pero en otras ocasiones es consecuencia de haber sondeado de verdad el mercado.

Además de ayudarnos a ganar encargos, sondear posibles operaciones entre los inversores también contribuye a nuestras relaciones con ellos. Si estamos preparando una operación, o si hay un emisor considerando salir al mercado, está claro que a los inversores les encantaría saberlo antes de que esta información que puede afectar al mercado se haga pública. No quiero que alguien de un fondo de cobertura me llame cabreado diciendo «¿por qué no me dijiste que la inmobiliaria china X estaba buscando inversores?». Lo que me está diciendo con eso es que de haberlo sabido, habría aprovechado las expectativas del mercado para vender otras inmobiliarias chinas, pues la nueva aparición afectará a los bonos existentes.

Por eso, a los fondos de cobertura les encanta que los banqueros les sondeen sobre operaciones. Así se enteran antes que nadie de información que todavía no es pública que pueden explotar comercialmente. También les gusta la posibilidad de influir en el momento de la asignación. «Oye, no se te ocurra olvidar que te ayudé cuando estabas promocionando esta operación. Será mejor que me consigas los bonos que quiero».

Esos mensajes de «te llamaré al móvil» en el chat de Bloomberg —el servicio de mensajería instantánea que utilizamos la gran mayoría de los implicados en este mercado— son los mejores de todos, porque sabemos que estamos a punto de mantener una conversación *off the record* sobre algo que afecta al mercado. O bien, en caso de que no tenga que ver con ninguna operación, es que vamos a escuchar alguna historia guarra o inapropiada que no queremos que quede registrada en voz ni en texto.

En la mayoría de las salas de negociación están prohibidos los teléfonos móviles, así que la respuesta más habitual a lo de «ahora te llamo al móvil» es «cojonudo, choca esos cinco».

La otra cosa que los departamentos de sindicación (al menos los buenos) hacen en respuesta a una RFP es confabularse discretamente con otros. Podemos colaborar con otros bancos sobre la naturaleza y los detalles de nuestras recomendaciones individuales a fin de mejorar nuestras posibilidades de conseguir la operación. Si un cliente recibe una recomendación idéntica de City, JPMorgan y Deutsche Bank, es más probable que los elija a los tres juntos por encima de una recomendación fuera de lo normal, que le parecerá más arriesgada o menos creíble.

Si sé que un banco determinado está muy próximo a una empresa de Singapur de la que se rumorea que prepara una operación, llamaré a su responsable de sindicación (desde un teléfono móvil) y le diré «me han encargado esta operación en Corea con dos bancos todavía por determinar. Si me incluyes en tu operación de Singapur, te mostraré el precio, la estructura y las comisiones que estamos ofreciendo en Corea para que puedas darles la misma recomendación que nosotros. Y luego dejaré caer tu nombre».

De este modo conseguí una de mis mayores operaciones no soberanas, una de 2.000 millones de dólares para un banco indio.

Jugar a eso puede ser peligroso porque si no estoy seguro al cien por cien de estar incluido en esa operación y de que puedo confiar en que mi competidor juegue limpio, podría usar esa información para mejorar mi propuesta en precio y comisiones y luego aliarse con algún otro para robarme la operación.

Desde la perspectiva del emisor, además de la recomendación de precio (es decir ¿cuánto me va a costar esto?), una de las mayores preocupaciones para los prestatarios asiáticos es la cuestión de los gastos de evaluación de riesgo. En Estados Unidos, los mercados están tan asentados y son tan eficientes que el tesorero de General Electric o IBM no va a perder el tiempo intentando que le rebajen la comisión del 0,20 al 0,15 por ciento (de dos millones de dólares a uno y medio en una emisión nueva de 1.000 millones), porque sería irrelevante en el conjunto. Saben por experiencia que la ejecución es más importante que tratar de conseguir una comisión más baja de otro corredor.

En cambio, los mercados en Asia todavía se están desarrollando. También hay una cuestión cultural: es casi como un juego. Los emisores quieren negociar las comisiones porque quieren negociarlas. Y los bancos les siguen el juego, vendiendo más barato que el otro tanto como haga falta. Después de todo, entrar en una operación por menos dinero es mejor que explicarle a tu jefe por qué no llegaste a entrar en ella.

Hace varios años los máximos responsables de sindicación en Asia de las grandes firmas de Wall Street se reunieron en secreto en un hotel de Hong Kong para intentar poner freno a la tendencia de los bancos de rebajar el precio del otro en las comisiones de evaluación de riesgo. Si lo sé es porque estuve allí. Abarcamos todo el espectro, desde las corporaciones de alta rentabilidad hasta los emisores soberanos frecuentes, Indonesia, Corea y Filipinas, donde las comisiones de evaluación de riesgo se habían desplomado hasta el 0,02 por ciento. Hubo gente que voló desde Singapur sólo para asistir a esa reunión, y después de sellar el acuerdo con un apretón de manos, nos fuimos todos de copas.

Sólo para cuantificar, yo podría cerrar individualmente una operación de alto rendimiento de aceite de palma de Indonesia valorada en 100 millones de dólares que me proporcione un 2,0 por ciento de comisión y ganar 2 millones de dólares. O bien cerrar entre varios una operación de 3.000 millones para la República de Filipinas que dé un 0,02 por ciento y, tras repartirlo con los demás y pagar los gastos, acabar perdiendo dinero. Así funciona este negocio. ¿Por qué nos empeñamos en realizar operaciones perdiendo dinero? A veces conviene a los intereses de la relación a largo plazo de la empresa con el cliente, y sabemos que podemos ganar dinero con él en otros departamentos del banco... aunque eso no me ayuda en nada cuando llega la hora de las primas. Nosotros, que nos definimos como casa de bonos,

estamos obligados a participar en esas operaciones para salir en la foto. Los grandes bancos prestan mucha atención a las clasificaciones, que se basan en la cantidad de operaciones que ha encabezado cada uno. Poder presumir ante los emisores potenciales de que somos el corredor número uno de bonos en Asia nos ayuda a conseguir más negocio, por lo que estamos encantados de perder dinero en operaciones de referencia importantes para solicitantes frecuentes de préstamos si con ello mejoramos nuestra posición en la tabla de clasificación. Asimismo, incluso si perdemos dinero financiando una operación, podemos ganarlo comerciando con esos mismos bonos en el mercado secundario. Ser un creador activo de mercados también nos proporciona mejor información sobre el mercado y más autoridad entre los inversores.

La reunión secreta entre sindicadores se había hecho imprescindible. Teníamos que encontrar una forma mejor, no había suficientes negocios lucrativos para sostener o financiar las operaciones sin ingresos, especialmente desde que comenzamos a rebajar las comisiones de alto rendimiento por debajo del 1 por ciento. Durante la reunión, todos los banqueros acordaron fijar unos niveles mínimos para las comisiones, y todos nos comprometimos a no incumplir el acuerdo. Como es natural, una tregua así no iba a durar mucho: prefiero explicarle a un competidor por qué me salté un acuerdo secreto e ilegal que explicarle a mi jefe por qué fui tan estúpido como para creer que ellos no estaban haciendo lo mismo.

Una vez finalizada una RFP, el emisor convoca a los banqueros a un pequeño espectáculo de circo también llamado concurso de horneado. Los tipos de sindicación no suelen asistir a la presentación; nuestro trabajo consiste en quedarnos quietos en nuestros asientos en el departamento de negociación y seguir el pulso del mercado.

Una vez uno de mis banqueros de cobertura me llamó muy agitado: «Oye, acabo de enterarme de que Deutsche Bank y Credit Suisse van a llevar a la presentación a su gente de sindicación. ¿Puedes coger un avión mañana a primera hora?».

No podía negarme. Si perdíamos la operación, a quien descuartizarían sería a mí. Así que pillé el vuelo de las 8 de la mañana a Yakarta y volé cuatro horas para asistir a una reunión de 45 minutos, durante la cual yo no hablé más de cinco o diez minutos. Resultó que los tipos de sindicación de Deutsche Bank y de Credit Suisse sí que habían venido, pero sólo para irse de putas y a jugar a golf al día siguiente. Para ellos, la reunión era una excusa para pasar gastos de viaje.

Prefiero ir al dentista que asistir a la mayoría de los «concursos de horneado». Pero siempre es divertido ver qué es lo que acaba saliendo en la versión definitiva de la presentación, porque los banqueros suelen dar por supuesto que nosotros no estaremos presentes en las reuniones. Después de todo mi trabajo sobre créditos, de sondear a un puñado de inversores enterados y de consultar sobre el crédito en cuestión a un par de conocidos que trabajan en fondos de cobertura, formulo mi recomendación: una nota de 200 millones de dólares a cinco años vista a un 9,5 por ciento. Cuando llega mi diapositiva —la más importante de todas— veo que en la página pone que la operación es de 300 millones a siete años vista a un 8,75 por ciento. Los banqueros son capaces de decir y hacer cualquier cosa para ganar una operación, incluso prometer al cliente algo que no pueden cumplir en cuanto al acceso a los mercados. En una presentación tras otra, la respuesta se repite: «Que piquen y luego ya veremos». «Primero vamos a dejarlos preñados.» «Cuando hayamos ganado la operación ya lo arreglaremos.» Así que me lo trago y asumo que cuando llegue la hora de ponerlo en práctica, me va a tocar arreglarlo.

Lo de «dejarlos preñados» es lo más fácil. Lo único que tenemos que hacer es hacer pública la operación y llevarlos de gira. En cuanto un tesorero o director financiero ha obtenido la aprobación de su consejo de administración para recaudar centenares de millones de dólares, lo último que quiere es volver a casa con las manos vacías, especialmente si la gira ha sido larga. Así que da igual que las condiciones no sean las que firmaron inicialmente: sigue siendo mejor que parecer incompetente. Nosotros les recordamos en seguida que «si abandonáis esta operación, la próxima vez os saldrá mucho más caro volver a atraer inversores».

Cuando ya tenemos el encargo y se ha hecho pública la operación, paso de centrarme en el cliente emisor a hacerlo en los clientes inversores. Junto con nuestros vendedores, tengo que salir por ahí a buscar pedidos suficientes al precio adecuado.

Alguna vez, cuando la operación ya es pública, te llama un cliente de algún fondo de cobertura de segunda fila y te dice «Tío, pero si hablamos ayer. *¿Por qué coño no me dijiste que ibais a sacar esta operación? Me sobra un montón de ese papel*». La respuesta tendría que ser sencilla: «Eso hubiera sido ilegal». Pero más bien acostumbra a ser «Lo lamento, colega. Todo ha ido muy rápido. Ya te lo compensaré». Lo cierto es que si no se enteró, probablemente es porque no nos interesa lo suficiente. Después de todo, muchos de los otros a los que habíamos «tanteado» sobre la operación no se han quejado.

El proceso de venta varía considerablemente, desde un paseo de una sola jornada hasta una gira de dos semanas con promoción intensiva. Básicamente se trata de ayudar a los vendedores a conseguir pedidos, de detectar la sensibilidad de los inversores a los precios y de obtener comentarios de éstos. Luego le transmito este «color del mercado» al emisor. Y entonces me toca convencer al emisor de que acepte un precio que responda al funcionamiento de la operación. Cuando hemos conseguido que el emisor acepte las condiciones, ya podemos repartir los bonos entre los inversores, dar por formalizada la operación y pasar a la siguiente.

El proceso de reparto es uno de los aspectos más delicados del proceso de ejecución, y probablemente el más importante de todos. Nuestro interés principal a la hora de repartir los bonos es hacer lo que beneficie más a la operación: colocar los bonos en buenas manos (es decir, cuentas serias a largo plazo que mantendrán lo que compren y que participen en la operación porque conocen el crédito y les gusta, no porque crean que es una operación importante y que podrán vender los bonos inmediatamente después de que se fijen los precios). Sin embargo, las cosas no son siempre tan sencillas. En parte, lo que hace del proceso de reparto una forma artística es que contamos con una discreción total para asignar bonos a quien queramos y por el motivo que sea. Algo de eso es relativamente benigno y conveniente para la operación. Los inversores que han conocido a la empresa en el curso de la gira, o que han intervenido en la discusión sobre precios, o que respaldaron la operación desde el comienzo, todos ellos esperan ser recompensados por ello.

Obviamente, si le damos a cada inversor importante todos los bonos que pide, no quedaría nada para los demás inversores, que también son clientes nuestros. Por ejemplo, puede que un fondo de cobertura determinado signifique muy poco para mi negocio, pero puede ser importante para los departamentos de valores o de moneda extranjera. Así que en general, en la mayoría de las operaciones, repartimos los bonos entre todos los interesados, incluso entre las cuentas que ya sabemos que van a tratar de revenderlos cuanto antes, también conocidas como chanchulleros. Si todos los bonos desaparecen, no ganaremos tanto dinero negociando con ellos.

El sistema no es tan interesado como parece. Si dejamos a algunas cuentas de calidad hambrientas de más, lo que esperamos es que vayan al mercado secundario a quedarse con todo el papel restante, lo que contribuye al buen rendimiento de la operación, del mismo modo que quieras que una salida a bolsa aumente de valor el primer día de cotización. Ello ayuda a reforzar la reputación del emisor en el mercado en cuanto a la calidad de sus operaciones y mantiene a los inversores contentos con nosotros como corredores.

Los tratos aparte y el intercambio de favores también juegan un papel destacado en el proceso de reparto. Es asombrosa la cantidad de veces que algún fondo de cobertura me invita a salir por ahí durante los días que preceden al establecimiento del precio de una operación importante. Y claro, con una buena botella de vino en la comida es probable que al día siguiente le toquen unos cuantos millones de bonos más.

Si un inversor está considerando formalizar un pedido de referencia (en la fase inicial y con un volumen significativo) en un trato distinto de alto rendimiento, o bien está haciendo los deberes en alguna colocación privada que tengo entre manos, seguro que le incluiremos en unas cuantas operaciones importantes a la hora de repartir, utilizando una operación para facilitar otras.

Sin embargo, la mayoría de la presión durante el reparto procede del interior. Si el departamento de intermediación está cortejando a algún fondo de cobertura y quieren impresionarles, nos llaman y nos dicen «Trata bien a este tipo en tu operación y avísame antes de hacer el reparto». Lo que quieren es llamar al fondo de cobertura para darle la primicia y apuntarse el tanto de haberles conseguido una asignación generosa. O si el departamento de valores o el de derivados de crédito le debe un favor a alguien, puede que nos pidan que lo paguemos mediante una asignación sustanciosa. En una operación, un homólogo mío de rango superior en Nueva York me pidió que «tratase con cariño» a un fondo de cobertura nuevo porque nuestros altos directivos habían invertido dinero de su bolsillo en el fondo en cuestión.

Teniendo en cuenta que en la gran mayoría de las operaciones intervienen al menos dos corredores, también tenemos que lidiar con las presiones que reciben los otros corredores. Todas las asignaciones tienen que ser aceptadas por todos los sindicatos antes de que el precio de la operación quede fijado, y por eso algunas teleconferencias sobre asignación duran varias horas, lo que a menudo retrasa el establecimiento del precio y expone al emisor a un riesgo de mercado innecesario.

Generalmente el proceso funciona bastante bien; los sindicatos tienen un interés establecido en asegurar que la operación llegue a buen término, y todos opinamos más o menos lo mismo sobre la calidad de los inversores: mejor los que compran/guardan a largo plazo que los que comercian/venden a corto plazo. Pero al mismo tiempo, cada uno de nosotros tiene que conciliar con sus propios objetivos. Así que cuando mi homólogo de JPMorgan me pregunta «¿Por qué quieras darle a esa mierda de fondo de cobertura más bonos de los que le tocarán a este gestor de activos con dinero de verdad que participó en la gira?», no puedo responderle «Porque hace tres noches pagó la botella de Grange del 2008 y el striptease».

La mejor forma que hemos encontrado de atender nuestras prioridades respectivas es asignar formalmente a cada banco un número de puntos que puede utilizar en el reparto de cada operación sin tener que justificarlo.

Una vez efectuado el proceso de reparto, podemos pasar a establecer el precio de la operación, algo que todos los sindicatos de corredores hacemos conjuntamente en una llamada ceremoniosa con el cliente. Y luego bajamos al bar a emborracharnos.

¿Y para qué voy a casarme? Casarse es como apostar la mitad de tu patrimonio a que amarás a una sola tía durante toda la vida.

Si coincido en un bar con un empleado de banca, tardaré dos minutos en saber que lo es... porque eso es lo que tardará él en contármelo.

China es el casero y sabemos que pega a su mujer, pero no intervenimos, porque le debemos los atrasos de un par de meses.

Es difícil no juzgar al prójimo cuando su película favorita es una mierda.

Aunque construyas mil puentes, nadie te llamará construyepuentes. Pero con una sola vez que chupes una polla...



Estrategias de socialización

Cuando me despedía de las oficinas de Londres, uno de los operadores tuvo una conversación aparte conmigo. Artie no era un simple colega de trabajo, sino que fuimos amigos íntimos durante todo el tiempo que pasé en el Reino Unido. Compartíamos el interés por el golf, la bebida y las niñas pijas de la Gran Bretaña. También fue él quien me hizo notar lo habitual que era el consumo de drogas en Wall Street y entre los que trabajaban con fondos especulativos.

Vivíamos a pocas manzanas de distancia en Chelsea y solíamos pasarnos varias noches por semana entre el Big Easy, el Admiral Codrington y otros locales emblemáticos de Walton Street, sacándonos de encima a las semiprofesionales y maduras en busca de yogurines que predominan por allí.

«Oye, cuando vayas a Hong Kong tienes que quedar con una amiga mía —me decía Artie—. Es de una familia importante de Hong Kong, y por lo tanto es rica. Y está buena. Y además fue a Hotchkiss, o si no a una escuela de élite de ese estilo, y seguro que tendréis mucho en común. Además es una tía que siempre viene bien conocerla. No te lo digo porque sí, conoce a todo el mundo y te pondrá en contacto con las personas que te interesen.»

«Perfecto. Prepárame la cita —le dije—. Tengo muchas ganas de conocerla.»

Vino a ser como cuando te encuentras a un conocido por la calle y te dice: «Oye, a ver si quedamos», y le respondemos: «Por supuesto, te llamo dentro de un par de días». Una mentira que se dice porque sí. Probablemente el que te la dice sólo quiere ser amable, pero en todo caso yo no tenía ningún interés en conocer a la muchacha, y no porque la chica no pudiera estar genial, sino porque me había aburrido de las tediosas citas que te organizan los compatriotas estadounidenses que te encuentras en el extranjero, sazonadas siempre con nombres de prestigio y promesas de que vais a tener mucho en común. Por lo general son una lastimosa pérdida de tiempo. «Ah, ¿eres del sur? Pues te voy a presentar a una amiga.» Va, tío, que te den por culo. «¿Estuviste en el internado? Pues cuando vayas a París llama a mi antiguo compañero de habitación para que te enseñe la ciudad.» No, gracias. Pero, por otra parte, Artie es un buen amigo y jamás me ha dado un mal consejo.

Al cabo de un mes en Hong Kong he olvidado por completo su ofrecimiento. Los primeros días han transcurrido como era de esperar y sólo he tenido tratos con otros estadounidenses y con banqueros especialistas en inversiones. Casi toda mi vida social gira en torno a mis colegas y clientes. Me paso largas horas en el trabajo y luego salgo de juerga hasta las dos o las tres de la madrugada. Duermo poco y me las apongo para llegar al despacho a las 7:30 de la mañana, y todo el proceso vuelve a empezar.

Al cabo de unas pocas semanas de suicidio a base de largas horas de trabajo y de noches todavía más largas, un instinto de supervivencia inconsciente se activa y hace que me acuerde de la amiga de Artie. Tengo que descansar de la monótona sucesión de trabajo-alcohol-dormir-y-vuelta-a-empezar y quiero conocer a personas más interesantes. Un entusiasmado Artie me organiza la cita.

Llega el día y me encuentra en plena euforia, no porque me imagine que la cosa pueda tener un final feliz, sino porque siento un interés legítimo por ampliar mis círculos sociales. Igual que cada día, llegan las siete de la tarde y traspaso mis responsabilidades a la oficina de Nueva York, y me marcho. Paso por el cajero automático del vestíbulo donde convergen Citibank Tower, ICBC Tower, Bank of China Tower y Cheung Kong Center. Salir del trabajo a esa hora del día es como adentrarse en un laberinto de tentaciones. Es una hora preñada de hechizos para empleados de banca extraviados y parece que todo el mundo tenga en reserva un plan de dudosa moralidad para pasar la noche. A diferencia de lo que ocurre en Londres y Nueva York, los banqueros asiáticos tienen relaciones amistosas con muchos de sus competidores y no tienen reparos en socializar con ellos.

Tropiezo con un amigo y colega, Ben, y me propone que vayamos a tomar un par de copas. Se trasladó a Hong Kong poco antes de que llegara yo, y como también ha estado en Londres es amigo de Artie. Le invito a que me acompañe a mi cita. Es una apuesta razonable. Si la tía está buena y tengo posibilidades de folleteo, puedo decirle a Ben que desaparezca y sé que no tendrá problemas en hacerlo. Y si la cosa no me sale bien, siempre podemos deshacernos de ella y salir juntos a beber.

—¡¿Qué?! ¿Has quedado con Jasmine? ¿La amiga de Artie? ¿Esta noche? Pero qué hijo de la gran puta... hace meses que trata de convencerme a mí también para que salga con ella. Pues sí, qué coño, voy contigo. —Parece que mi apuesta puede acabar convirtiéndose en un duelo de esgrima, pero qué diablos, me da igual.

Faltan treinta minutos hasta la hora en la que se supone que voy a encontrarme con Jasmine en el Captain's Bar, que se encuentra, muy oportunamente, en el vestíbulo del Mandarin Oriental, que es donde todavía vivo. Subimos a mi habitación y sirvo un par de Johnnie Walkers. Habría tenido que cambiarme igualmente, porque aún me estoy aclimatando a la contaminación y la humedad tropical de Hong Kong.

Cuando salgo de tomar una ducha rápida, Ben ya se ha instalado y tiene una ración de cocaína preparada para esnifar.

—Eh, tío, ¿tú también quieres?

Pero qué majo es.

Cuarenta y cinco minutos más tarde todavía esnifamos. Entonces me doy cuenta: estoy sentado en mi habitación del hotel, a medio vestir, esnifando rayas con otro tío, y mientras tanto una chavala joven, rica y espectacular debe de estar sentada esperándome a mí en el vestíbulo del hotel.

Voy a llegar tarde a la cita, y encima iré colgado y con el colocón, y me presentaré acompañado por otro tío que viene a aguantar la vela y que cuando pueda me pasará la vela a mí. Esta noche promete.

Todavía nos queda una bolsita de cocaína. Para un sábado por la noche tendría que bastarnos. El problema es que hemos rasgado la otra bolsita y ahora sólo nos queda ésta, y no podemos repartirnos la cocaína que nos queda. Le informo de las normas básicas:

—Vamos a ver... lo haremos así. Yo llevo la bolsa, y cuando quieras esnifar me haces una señal. Y entonces te quedas la bolsa hasta que yo te haga una señal a ti. La única norma es que ninguno de los dos se puede tomar más de dos rayas antes de pasarle la bolsa al otro. ¿Estamos de acuerdo?

Yo ya sé que esto va a terminar en desastre. Los lavabos del Captain's Bar son uno de los peores lugares del mundo para drogarse. Ese bar es la Zona Cero para ejecutivos en viajes de negocios y capitanes de la industria, y está siempre abarrotado de colegas y competidores del sector de la banca. Tiene una sola cabina y un solo urinario, y un desfile constante de tíos encopetados con anillo en el dedo meñique que entran y salen dando tumbos en plena borrachera.

Jasmine ya ha llegado, cómo no. Perfecto. El local está a rebosar y se ha reservado una mesa en la que hay sitio para los tres. Responde plenamente a la descripción de Artie: está para mojar pan, transpira glamour asiático y *sex-appeal* estilo Hong Kong. En resumen, parece que lleve la palabra «dinero» escrita en la frente.

No parece sorprendida de verme en compañía. Es como si hubiera pedido una pizza y el repartidor, por equivocación, le trajera dos.

Todo empieza con las rutinas habituales para romper el hielo, desde «¿Y de qué conocías a Artie?», hasta «¿Dónde estudiaste?». Hay dos cosas que tengo claras casi al instante: que Jasmine es una chavala simpática y enrollada, con ganas de salir de fiesta, y que los dos nos la queremos tirar.

Al cabo de diez minutos ya vamos por la segunda ronda. Lo único que nos frena es que tenemos que esperar a que el camarero nos traiga las copas. Ben me mira a los ojos y se aclara la garganta. No lo pillo. Cinco segundos más tarde lo vuelve a hacer, y esta vez se aclara la garganta dos veces y hace que sí con la cabeza. Esta vez lo entiendo. Me saco la bolsita del bolsillo, la envuelvo en la servilleta y se la paso por debajo de la mesa.

—Disculpadme, ahora vuelvo —dice, y se pone en pie para ir al servicio. Esto es estupendo. Ahora la tengo entera para mí. Inmediatamente después de que Ben se meta en el baño, otro tío entra detrás de él. Bien. Tendrá que esperar un rato para poder esnifar sin riesgos.

Cuanto más bebemos, menos discretas son nuestras señales para pasarnos la coca. Al principio nos aclarábamos la garganta dos veces y hacíamos que sí con la cabeza. Al cabo de un rato también nos guiñamos el ojo, y poco después Ben añade énfasis con una palmada sobre la mesa.

Después de una de las largas desapariciones de Ben en el baño, Jasmine lo mira con extrañeza.

—¿Seguro que te encuentras bien?

Entonces intervengo yo.

—Ahh, no le pasa nada. Ha ido a comer en el restaurante indio ese de SoHo y le ha fastidiado el vientre. —Tengo que reconocer que ha sido un golpe bajo, pero no he podido resistir la tentación. Se le han pasado todas las tentaciones de follarse a ese tío que debe de tener el culo como un lodazal.

Y entretanto las copas van y vienen. Y será porque estoy borracho, pero empiezo a sentirme colgado por Jasmine.

Al cabo de un rato me llega a mí el turno de recargar. Esta vez opto por aclararme la garganta una sola vez, guiñar el ojo dos veces y arrearle una patada por debajo de la mesa. El problema es que, sin querer, le arreo la patada a la pata de la mesa, y lo hago tan fuerte que el vaso con el martini de Jasmine se cae al suelo y se rompe. Me empiezo a notar algo desastrado.

—Joder, lo siento.

Llegados a este punto, la chica empieza a estar un poco recelosa, o por lo menos muy confusa. Por suerte, se lo está pasando muy bien, y se está metiendo cócteles igual que nosotros, aunque a un ritmo más lento. El camarero viene a la carrera, se deshace en disculpas y barre el cristal roto de debajo de los pies de Jasmine, con lo que Ben y yo tenemos la oportunidad ideal para otro pase. Ahora la bolsita ya pesa muy poco y tengo muy claro que en este viaje me voy a meter todo lo que pueda.

—Lo siento. Por favor, disculpadme. Vuelvo en seguida.

Jasmine ya está borracha y no se corta en absoluto.

—Ah, ¿tú también has comido en el restaurante indio?

—No. No. Es que, mira, son las nueve y tengo que salir al vestíbulo y conectarme a la teleconferencia semanal con Nueva York. Sólo tengo que decir unas pocas palabras, para que sepan que me he conectado, y luego volveré en seguida.

Mientras hablo, le echo una mirada a Ben que simplemente quiere decir: «He podido contigo, hijoputa».

Me dirijo a la parte del vestíbulo que se puede ver desde el sitio donde está Jasmine, finjo que llamo con la BlackBerry y me marcho lentamente hacia la escalera. Cuando tengo claro que ya no me ve, subo a toda prisa y me voy al baño de la entreplanta.

De puta madre. Estoy en el paraíso. Es uno de esos casos en los que jugar en casa sale a cuenta. Me he metido en una ciudad fantasma y puedo escoger entre cinco cabinas. Luces bajas, un mar de mármol negro y tabiques de roble entre las cabinas que llegan hasta el suelo cual útero de confort y privacidad. No quiero quedarme ahí tan sólo para esnifar la coca, quiero quedarme a vivir ahí, pero bueno, ya vivo en el piso de arriba. Es entonces cuando veo mi doble arco iris, la superficie horizontal de mármol frente al inodoro. Ya tengo una silla y una mesa perfectas. A propósito, como soy blanco, anglosajón y protestante, me siento reconfortado de que el extremo del rollo de papel higiénico esté plegado en un pulcro triángulo, amable indicador de que han pasado a limpiar el baño después de la última vez que lo usaron.

En comparación con mis escapadas anteriores, tengo mucho tiempo para preparar las dos rayas que me corresponden, y me las meto superpotentes para celebrar la magnificencia del lugar donde me encuentro.

Vuelvo a la mesa sin darme prisa y veo que Jasmine está hablando por teléfono, y le paso a Ben la bolsa con lo que queda dentro. Ha llegado el momento de concentrarse en la chica.

—Lo siento. ¿Pedimos otra ronda?

Me lanza una de esas miradas que vienen a decir «¡sí, qué diablos!», y siento como que se me encoge el corazón. Me acuerdo de los chavales asiáticos del internado, que se sentaban aparte en el comedor y se pasaban todo el tiempo en la biblioteca. Nosotros nos sentábamos con las rubias y con los que jugaban a lacrosse, y pensábamos que por eso mismo éramos los estupendos. No teníamos ni idea. En Hong Kong, los «empollones» se transforman en chavales que conducen Lamborghinis verdes, y van a las discotecas y a las carreras de caballos.

Entre travesura y travesura, los tres nos lo estamos pasando muy bien, hemos conectado con una naturalidad que nadie habría imaginado al ver cómo empezábamos la noche. La chica tiene planes para llevarnos al Jockey Club y luego a un viaje alucinante por una cocina privada y un restaurante local donde sirven dim sum. Todo apunta a que la calidad de mi experiencia hongkonesa será sensacional.

Ben no tarda mucho en hacerme otra señal. Esta vez es más discreta: sólo se aclara la garganta un par de veces y asiente. Es evidente que está muy borracho y que ya no se acuerda de que la bolsita la tiene él. Trato de hacérselo entender y también toso, y señalo a su bolsillo con la misma mano que utilizo para cubrirme la boca. Ben se queda ligeramente frustrado e insiste: se aclara dos veces la garganta, asiente y me guiña el ojo. Vuelvo a responderle, y esta vez me aclaro la garganta y adelanto la cabeza como para señalárselo con el mentón. Trato de hacerme entender, pero su irritación y su confusión crecen visiblemente.

E insiste, inasequible al desaliento. Pierde el sentido de la discreción que pudiera quedarle y ataca con dos aclarados de garganta, seguidos por dos asentimientos sincronizados con los correspondientes guiños. Y para estar seguro de que me doy cuenta, levanta el dedo índice con un movimiento

exageradamente lento y se señala directamente al ojo cada vez que lo guiña. Lleva encima un colocón.

—¿Pero qué coño estáis haciendo? —exclama Jasmine. Habla de los dos, pero clava los ojos tan sólo en Ben—. ¡No me digáis que os estáis drogando! A mí me gusta salir de fiesta, pero los tíos que necesitan drogas para divertirse no me interesan para nada.

—¿Qué? No. Claro que no. Nosotros no hacemos esas cosas —exclamo, y trato de expresar confusión por medio de mi lenguaje corporal—. Vamos a pedir otra ronda.

Es ahí donde pierdo el hilo. Se me ha borrado del todo lo que ocurrió después. Lo siguiente que recuerdo es que estoy en una cama. A mi lado hay una chica. Todavía tardo unos segundos en procesar la información. Es Jasmine. Miro a mi alrededor. No estoy en el Mandarin. ¿Por qué coño no he subido a mi habitación? Era por eso por lo que había quedado en el bar de mi propio hotel. Parece que al final, a pesar de todo y a pesar de mí mismo, he logrado acabar en el apartamento de Jasmine, en su cama.

Lo sorprendente es que recupero la conciencia cuando la cosa empieza a ponerse tórrida. No me voy a perder nada. El plan ha funcionado, después de todo. Me siento sobre la cama y miro a mi alrededor, para asegurarme de que no me he metido en ninguna historia rara. Por suerte, Ben no está.

Entonces, justo en el momento de empezar, me doy cuenta de que el alcohol y la cocaína me han desactivado. Para ganar tiempo, recurro a los preliminares que me salvan en estas situaciones y me voy para la orilla inferior. Así la tía está satisfecha y me queda un cierto margen para poner en marcha el aparato.

Pasan veinte minutos de reloj y mi mecanismo de ignición sigue sin la más mínima chispa. Qué puta mierda. Me pongo en pie, cubierto de sudor, porque bajo la funda nórdica —visiblemente cara, por cierto — el calor era sofocante.

—Lo siento, vuelvo en seguida —le digo mientras corro hacia el baño. No soy especialmente tímido, pero siempre se me hace un poco raro caminar desnudo por el dormitorio de una chica en el día de la primera cita.

Me encierro en el baño, enciendo la luz y me miro en el espejo. Supongo que sería así como Larry Bird y Rickey Henderson cobraban coraje antes de salir a un partido importante. Abro el grifo para que no me oiga y empiezo a masturbarme como un poseso, con el único objetivo de salir del baño como un campeón. Entonces miro hacia abajo y veo los tejanos arrugados a mis pies. Vuelvo a mirarme a la cara y me doy cuenta de que una bolsita blanca me sobresale del bolsillo de la camisa. No tengo ni idea de cómo puede haber ido a parar allí, pero los milagros existen. Dada la situación, no creo que esto vaya a contribuir a mi causa, pero estoy tan borracho que se me ocurre que lo mejor será hacerme una raya con todo lo que queda dentro de la bolsa.

—Eh, oye, ¿estás bien? —Qué encanto de chica.

—Sí, es que me estoy lavando la cara. Ya voy.

Y ahora resulta que Jasmine tiene un par de perros —una mierda de lulús de Pomerania— y acaban de salir de no se sabe dónde, y arañan y olisquean la puerta del baño. Pero he llegado a un punto en el que no permitiré que nada me detenga.

Vacío la bolsa en el borde del lavamanos. Queda mucho más de lo que pensaba. Aprovecho que el borde del lavamanos es plano y transformo el montoncito en lo más parecido posible a una raya, y luego lo esnifo.

Después retomo la misión que había quedado en mis manos: que se me ponga dura. Los perros se han dado cuenta de que sucede algo extraño y empiezan a soltar pequeños ladridos. No contribuyen a mi causa. E insisten. Me hablan en pomerano: *Margaret Thatcher, Margaret Thatcher, béisbol, Kevin*

Spacey. Perruchos hijos de la gran puta maestros del desempalme.

Rasgo la bolsita vacía, le doy la vuelta y me pongo a lamer lo que quedaba dentro. Seguro que esto me dará la energía que necesito. Una vez más, mi lógica me funciona al revés.

—Oye, no te estarás drogando, ¿verdad?

Aquí estoy, encerrado en el baño de una desconocida, mirándome al espejo, con el rostro cubierto de sudor, la nariz llena de polvillo blanco y una polla flácida en la mano. Ya llevo ocho semanas en Asia.

Si alguien me dice «¿Tienes un minuto?», veo muy claro que voy a perder media hora de mi vida y que no la recuperaré jamás.

Mi personalidad está compuesta en un 30 por ciento por la última película que he visto.

Jamás doy limosna a los indigentes. Mi conciencia no me permite recompensar el fracaso.

Los hay que piensan que todo sucede por algún motivo, y el motivo por el que lo creen es que son idiotas y las decisiones que toman son una mierda.

Si mi mujer me dice que me hará una felación, es que ha llegado la hora de consultar el crédito de la tarjeta.



La alfombra o la polla

El Mandarin Oriental es un alojamiento excelente para el período de aclimatación, pero al cabo de unos pocos meses ya estoy preparado para mudarme a un apartamento. La empresa me paga un piso de tres dormitorios en la planta 46 de un nuevo rascacielos de lujo en el barrio de Mid-Levels. Debéis tener en cuenta que el típico apartamento que puede ocupar una familia de cuatro personas en Hong Kong suele tener unos 50 metros cuadrados y que el mío triplica esa superficie, y eso que estoy solo y me voy a pasar la mayor parte de mi tiempo entre las oficinas y el avión. Si añadimos a todo eso el legado de varias décadas de gobierno colonial, quizás entenderemos el resentimiento contra los extranjeros que a veces se percibe en Hong Kong, sobre todo en las oficinas de las empresas.

Mi primera preocupación, después de vaciar la mitad de la tienda de muebles Minotti, será encontrar a una sirvienta que me convenga. No me faltarán expertos que me guíen en el proceso. Es un tema de conversación que sale a menudo durante las numerosas cenas de «bienvenido a Asia». ¿Qué pasa con Macao? ¿Es verdad que Tailandia está llena de personal cutre? ¿Me podrías recomendar un buen sastre? ¿Cómo puedo encontrar a una sirvienta fiable y digna de confianza?

En una de esas cenas me siento al lado de █████, el director de Renta Fija en Japón, que ha venido a pasar una semana en Hong Kong. Ni siquiera vive aquí pero es todo un experto en el tema.

—Te diré lo que tienes que hacer. Visita una agencia y te pasarán un listín con fotos tamaño carné de las chicas para que elijas. Quédate con una filipina joven que esté buena.

Según parece, la eficacia de su consejo está demostrada. Un amigo suyo tiene una sirvienta que no logró empezar una carrera como modelo y se decidió por el segundo mejor trabajo que podía encontrar una persona en su situación: trabajar como sirvienta para evitar que le cancelaran el visado y tuviera que volver a Filipinas. Aparte de muchas otras imposiciones, favores sexuales incluidos, ese tío (tengo que decir que es corredor de bolsa, no banquero) la obliga a ponerse vestidos ridículos de puro descocado para las partidas de póquer que celebra todas las semanas.

—Así, si sales de bares y vuelves a casa solo y deprimido, no te quedarás en ayunas. Esas chicas ya saben de qué va el trabajo.

El tío que se sienta frente a nosotros mete baza.

—¡Sssí! Pero lo mejor es que te busques una que no esté demasiado buena. Si se cree que tiene alguna posibilidad contigo, empezará a ponerse celosa cuando vuelvas a casa con otras chicas.

La noche siguiente tengo otra cena, pero esta vez con empleados de banca que trabajan en gestión de mercados de capitales. Son un tipo de gente mucho menos propensa a aceptar riesgos. Les falta el estómago necesario para dedicarse a ventas y operaciones, y también la inteligencia precisa para las fusiones y adquisiciones. Sólo por provocar, les repito en la mesa el consejo que me han dado.

—Creo que me voy a procurar una sirvienta que esté buena. Ya sabrá de qué va el trabajo.

—No hagas gilipolleces —interviene Rob Chen—. Yo estoy casado y ni siquiera lo intenté. Pero cometí el error de contratar a una sirvienta joven. No estaba buena. Tampoco era especialmente fea. Una tarde en que mi mujer y los niños estaban fuera de la ciudad, me encontré con que necesitaba el pasaporte y tuve que volver a casa. Llego y me encuentro a la sirvienta de rodillas mamándosela a un tío que se había sacado quién sabe de dónde... sobre la cama de mi hija. El tío estaba allí sentado con el culo sudoroso ensuciándole la cama a mi tesoro y se quedó mirándome. Si por lo menos hubiera puesto cara de espanto, porque se había metido en una situación jodida, pero se quedó mirándome como si nada, como si eso fuera lo más normal en Hong Kong. Quizá pensara que yo era el siguiente en la cola.

Y resultó que la sirvienta se lo había pasado bien en el apartamento con los trabajadores de la construcción que iban y venían constantemente del edificio para trabajar en los diversos proyectos de reformas que se llevaban a cabo.

—Las únicas que no te dan problemas son las feas y viejas —concluye.

Le estoy agradecido de verdad por esta conversación. Por fin me he decidido. Por suerte para mí, Dennis Lipton está a punto de regresar a Estados Unidos y me propone que me quede con su sirvienta, que se llama Fe. Es vieja y horrible... la opción perfecta. Lo mejor es que, al haber trabajado bajo la mirada atenta y exigente de la esposa de Lipton, estará muy bien instruida.

Las sirvientas de Hong Kong suelen trabajar catorce horas al día, seis días a la semana, cincuenta semanas al año. El gobierno de Hong Kong ha fijado su sueldo mínimo en 500 dólares estadounidenses por mes. Por pura coincidencia, ése suele ser también su sueldo máximo. Por lo general viven en trasteros con salida a la cocina. A menudo no son más grandes que un armario. En muchos casos son tan pequeños que las sirvientas tienen que pasar la noche en una cama plegable que sobresale por la puerta del trastero y ocupa parte de la cocina. A menudo, el baño que utilizan es tan pequeño que el brazo de la ducha cuelga sobre el inodoro y el lavamanos.

Se les concede un solo día libre a la semana: el domingo. Como no tienen ningún sitio a donde ir, ni apenas medios para hacer nada, se juntan en grupos y se sientan por las aceras de las calles, los pasajes entre edificios y otros espacios públicos apropiados. Se instalan sobre cajas de cartón y se pasan el día (sin importarles las condiciones climáticas) en juegos de cartas, charlas, pedicuras que se hacen las unas a las otras, y comidas que preparan en casa y comparten en la calle. La mayoría de las sirvientas son diligentes, trabajan duro y practican el catolicismo con gran devoción. Ahoran todo el dinero que pueden para enviarlo a familiares todavía más pobres que aún están en Filipinas.

El gobierno de Hong Kong practica una discriminación tan descarada contra las empleadas de hogar que, con tal de impedir que vayan a los parques, ha prohibido que se coma en estos... pero tan sólo los domingos. Por lo mismo, muchos establecimientos y centros comerciales cierran los baños por labores de «mantenimiento»... y también en este caso, sólo los domingos.

A pesar de todo, mi nueva sirvienta está feliz con tenerme como jefe. No sólo le exijo mucho menos que su jefe anterior, sino que le permito sacarse un dinero extra con otros trabajos —una práctica que la ley de Hong Kong, siguiendo una lógica perversa, prohíbe—. Ahora trabaja para mí y para unos pocos amigos míos, y ha pasado de matarse para mantener a una familia de cinco personas con un sueldo de 500 dólares estadounidenses al mes a sacarse más de 1.500 dólares trabajando para unos pocos extranjeros sin mujer y desocupados, que pasan muchas horas en la oficina, viajan a menudo y no le piden demasiado. Ni siquiera tiene que cocinar mucho, como consecuencia de mi horario de trabajo y de mis hábitos sociales.

Pero, a pesar de todo, tengo ciertas necesidades. Necesito orquídeas frescas para la sala de estar y flores recién cortadas para la mesilla de noche. El planchado de mis camisetas, calzoncillos y calcetines debe ser perfecto. También tiene que plancharme las fundas de almohada y sábanas, y la cuadrícula perpendicular formada con finos pliegues sobre la superficie del edredón ha de quedar perfecta. Al principio le exijo que me lave las toallas y sábanas a diario —son las costumbres que he adquirido mientras vivía en el hotel—, pero luego lo dejo en tres veces por semana, para que mi ropa de cama, que es cara, no se desgaste tanto. No es que de pronto me haya vuelto ecologista. Lo decido así tan sólo porque no es fácil encontrar sábanas de buena calidad.

Ya no necesito despertador. La sirvienta me despierta cada día con el zumo recién exprimido. Los lunes, los miércoles y los viernes me desintoxicó con jengibre, zanahoria y pera. Los martes y los jueves bebo zumo de naranja o de uvas.

—Me da igual. Sorpréndeme.

El desayuno continúa con un café para llevar y un bágel tostado, en el momento perfecto, cuando todavía están calientes, para empezar el corto viaje hacia las oficinas.

Por difícil que resulte trabajar para un extranjero chiflado, lo peor para las filipinas es servir en la casa de una familia china o india. Éstas, por comparación, suelen ser crueles e implacables, y obligan a las sirvientas a trabajar más horas, con frecuencia en domingo. Se sabe que a veces instalan cerrojos en la puerta del cuarto de la sirvienta para poder encerrarla. Les recortan el sueldo a voluntad, hasta el punto de que a veces trabajan en condiciones que bordean la esclavitud. De hecho, no son raros los casos de represalias en los que una empleada de hogar extranjera asesina a su jefe chino o indio, o viceversa.

Uno de los tíos con más experiencia en mercados de capitales, Wisal Lari, envió a su sirvienta a pasar ocho semanas en Pakistán con la madre del propio Lari para que aprendiera todas las recetas favoritas de su infancia. Aunque no siento un gran aprecio por ese hombre, reconozco que en su casa se come de fábula.

En otra ocasión celebramos una cena en el apartamento de un colega indio, director de Mercados de Capitales de Alto Rendimiento. Tenían un pequeño mando a distancia sobre la mesa. Era asombroso: cada vez que pulsaban el botón, las sirvientas (tienen dos) salían corriendo de la cocina para atendernos.

—Oye, ¿dónde podría encontrar uno de éhos? —le pregunto con sarcasmo a la mujer de mi colega.

—Aquí no hay y por eso nos hicimos enviar el nuestro. En Bombay es imprescindible, porque los indios son gandules y no te puedes fiar de ellos. Lo más molesto de este edificio es que las paredes son tan gruesas que si me llevo el mando al piso de arriba no funciona. Si quiero algo y estoy en la cama, tengo que levantarme y andar hasta la mitad de la escalera para llamar a una de las sirvientas.

¡A quién se le habría ocurrido que las paredes reforzadas que nos protegen durante la estación de los tifones pudieran ser tan molestas! ¿Y por qué no llamas por teléfono, o les mandas un mensaje de texto diciéndoles lo que quieras para desayunar? —Le hablo con todo el sarcasmo de que soy capaz. Pero no lo pilla en absoluto.

Pero bueno, ¿y entonces para qué quiero este mando a distancia si no funciona?

En comparación con ella, soy un santo, aunque laantidad me quede muy lejos. Llegan las Navidades y, aparte de un generoso aguinaldo, le regalo a Fe una caja muy bonita con todo lo necesario para abrillantar los zapatos. Y en Pascua no le doy tan sólo unos días extra de vacaciones, sino también un limpiacristales extensible con el que puede limpiar los cristales por fuera sin que su vida corra peligro. No es ninguna broma: cada año mueren en Hong Kong varias sirvientas que han sacado demasiado la cabeza, o que incluso han salido a la cornisa de los apartamentos para fregar las ventanas.

A pesar de nuestros muchos defectos, la comunidad de sirvientas filipinas está encantada de trabajar para los *gweilos*. Y por defectos me refiero a comportamientos que no se rigen en absoluto por las normas sociales ni por la decencia humana más básica. Mi Fe tiene que soportar varias noches a la semana al despojo humano que entra en la casa cuando regreso con el colocón. Todas las mañanas tiene el privilegio de revolver los bolsillos del traje de la noche pasada y sacar cuentas de establecimientos y billetes que me han dado como cambio. La suma de todo bastaría para alimentar a su aldea durante varios meses. Sabe muy bien que no tengo ni idea del dinero que me queda en los bolsillos, pero no le saldría a cuenta robarme, aunque quisiera. Su visado de trabajo depende de mí, y una sola falta, e incluso la sospecha de una falta, serían motivo de deportación inmediata. Nadie me haría preguntas. Su vida, o por lo menos sus medios de subsistencia están en mis manos.

Ocasionalmente, después de una aventura que me ha salido demasiado mal, le mando un SMS cuando ya estoy en la oficina, lejos de todo riesgo, y le ordeno que expulse a una chica de mi dormitorio. La meto en una situación chunga, pero seguramente no tanto como cuando un viejo amigo del internado que ahora vive en Tokio vino a visitarme y Fe lo sorprendió en la cama con una prostituta transexual. Aunque por lo menos la historia me divirtió a mí.

Cierto día, Fe se me presenta muy alterada.

—Buenos días, señor. No puedo seguir trabajando para el señor Bobby.

Quiere dejar de trabajar a tiempo parcial para uno de mis amigos, que vive a pocas manzanas de mí. Prefiere ganar bastante menos dinero antes que tener que tratar con otra versión de mí mismo, y con las excentricidades propias de un banquero blanco y soltero que trabaja en Asia... un trabajo por el que la mayor parte de las sirvientas matarían.

—¿Qué problema hay, Fe?

—Verá, señor, el señor Bobby me grita porque hago un error. Dice que le tiro demasiadas veces las drogas. Yo trato de hacer mi trabajo, señor.

Me pongo a reír y lo llamo al instante.

—Oye, la has cagado con Fe y ahora ya no quiere limpiarte el apartamento.

Todavía está furioso.

—Esa puta subnormal... anoche dejé un montón de coca en un plato. No te estoy hablando de un poquito. Yo estaba como el puto Jack Nicholson en *Infiltrados*. Al día siguiente vuelvo a casa y ha desaparecido. Y cuando le pregunto qué ha pasado lo único que me dice es que lo ha dejado todo limpio. ¿Qué coño se supone que tengo que hacer? ¿Le descuento la cocaína del sueldo? Tendría que trabajar gratis durante nueve meses para pagármelo todo.

Poco a poco logro tranquilizarlo. Bobby perdona a Fe y Fe sigue trabajando para él. Pero desde entonces demuestra una diligencia excepcional... con todos nosotros. Cada vez que encuentra una bolsita blanca en un bolsillo, la coloca cuidadosamente sobre la mesilla de noche. Si encuentra un plato con cocaína sobre la mesilla de café, tiene buen cuidado de limpiar sin tocarla, y ni siquiera retira la que se ha caído sobre la mesa, por si en un momento dado estamos desesperados. Un día abro un cajón cualquiera de la cocina y descubro una colección de billetes de 20 dólares hongkoneses muy bien enrollados.

En el fondo, sé muy bien que Fe me ama. Un domingo llega al extremo de dejarme una nota en la que me dice que ha rezado por mí en misa. Me siento reconfortado: Fe no quiere pasarse la eternidad sin mí.

Aparte de todo esto, la vida de Fe, en comparación con la de otras mujeres de su misma condición, es fantástica, y ella lo sabe. Cierta noche me llega un mensaje de texto a la oficina: «Buenos días señor. Por favor ayúdame. Mi hija en Manila tiene un examen y necesita libros. Por favor señor puede adelantarme 3.000 dólares de Hong Kong del salario. Gracias señor. Dios le bendiga».

Le paso el mensaje a un colega chino que se sienta a mi lado y le pido consejo.

—Mándala a tomar por culo. Saben que es más fácil aprovecharse de los blancos. Esto es una puta tomadura de pelo.

—Sólo me pide que le pague un anticipo. ¿Qué problema puede haber?

—No lo hagas, joder. Es una cuestión de principios. Si le pasas el dinero te tomará por pardillo. Después ya no podrás dar marcha atrás.

Pido una segunda opinión. Me pongo en pie y pego un grito a uno de nuestros operadores de crédito que se sienta dos hileras más allá en el parqué. Es estadounidense de origen chino y pienso que me ofrecerá una opinión más equilibrada.

—Mira, Andy, mi sirvienta me ha mandado un mensaje de texto. Me pide que le preste dinero. Dice que es para los libros de texto de su hija, que va a la escuela en Filipinas. ¿A ti qué te parece?

—Mándala a la mierda. La cría esa no necesita libros de texto. La madre sabe muy bien que lo único que tiene que aprender su hija es a lamer. O la alfombra o la polla. —Y entonces todos los que están a nuestro alrededor se echan a reír y unos pocos corroboran lo dicho. «Oye, ¿eres tonto del culo, o qué?» «Mándala a la mierda.»

No es que me sorprenda mucho. Los de la oficina también me habían echado la bronca un día que les conté, sin segundas intenciones, que dejaba que mi sirvienta fuera en taxi a hacer la compra. «Pero tío, dile que vaya en autobús. Estás sentando un mal precedente. Se lo contará a sus amigas sirvientas y todas querrán hacer lo mismo.»

Por suerte, no todos los que trabajan en la oficina comparten ese desprecio hacia las sirvientas filipinas. Al fin y al cabo, son seres humanos. No debemos olvidar que la existencia de una sirvienta filipina debe de ser monótona, solitaria y destructiva para el alma. Deberían despertar nuestra compasión, o, en el caso de Ken Davies, compasión y capacidad para aprovechar las oportunidades.

Ken es administrativo. Pidió el traslado a Hong Kong desde el Reino Unido con el objetivo de saciar su fiebre amarilla. Todos los domingos, Ken asiste religiosamente a los bares frecuentados por sirvientas filipinas que buscan compañía en su día libre... no todas se pasan el día sentadas en cajas de cartón, o en la iglesia. Ha llegado a ligar dos o tres veces en un solo día. Ken se lo toma tan en serio que, a diferencia de la mayoría de los extranjeros, prefiere vivir en el turbio distrito de Wan Chai para estar más cerca de los locales.

Llegó a presentarse a la boda china tradicional de un colega acompañado por una sirvienta. Los intentos de nuestro jefe, el director de Renta Fija, y sobre todo de su esposa por empezar una conversación educada con aquella mujer que se había presentado con un «vestido de noche» que le habría prestado una amiga prostituta nos dieron tema para reírnos durante varios días.

Aunque diga que prefiere a las vietnamitas porque «saben cumplir muy bien con su papel», los domingos y festivos sale a buscar filipinas solitarias. Nos cuenta con orgullo que un día conoció a una encantadora muchacha filipina en Wan Chai y que se pasó la tarde bebiendo con ella. Muchos cócteles más tarde, la joven tiene la osadía de invitarlo a la casa donde sirve, porque el dueño está de viaje con su familia.

Lo lleva a una vivienda palaciega de Old Peak Road, donde pasan la noche juntos. Por supuesto que no se van a contentar con la habitación de la sirvienta. Se instalan en los aposentos de los dueños de la casa.

A la mañana siguiente, Ken va a la cocina y se sirve un zumo, y se le ocurre explorar la casa a la luz del día. Entra en la sala de estar y admira la decoración, que es de estilo asiático contemporáneo y muy buen gusto, y encuentra una impresionante colección de ilustraciones. Luego se acerca a una vitrina en la que se exhibe una serie de fotos enmarcadas de viajes y familia. Y es entonces cuando descubre una cara muy familiar en casi todas las fotos. Se trata de Charles Widdorf, nuestro director regional de Mercados de Recursos Propios.

El capullo de administrativo acababa de follarse a la sirvienta de Charlie en la cama que el propio Charlie comparte con su esposa.

Una tía me preguntó qué haría si de repente me encontraba con 10 millones de dólares en el banco. Le respondí que me preocuparía por saber qué había pasado con el resto de mi dinero.

«Trabaja duro, juega duro» es el lema de un borracho que no trabaja muy duro.

Consultar el móvil después de que otra persona consulte el suyo es el bostezo de nuestra generación.

Como sociedad somos más inteligentes que nunca. Lo único que ocurre es que la tecnología ha dado voz a las masas sin refinar.

Por la mañana, no sólo había olvidado el nombre de la chica, sino también el nombre falso que me había inventado para mí.



De gira

Por lo general, la promoción de un nuevo bono de alto rendimiento (también conocido como bono basura) en nombre de una firma comporta la realización de una gira entre los posibles inversores. Este paso es necesario para vender el acuerdo y puede contribuir decisivamente a que la empresa consiga el dinero por un precio más asequible. Un típico circuito europeo podría estar formado por Londres, París, Fráncfort, Milán y Madrid. A menudo se viaja en avión privado, se cena en los mejores restaurantes y se duerme en los hoteles más lujosos. Todo esto puede sonar fascinante y glamuroso, pero os aseguro que no lo es.

En pocas palabras: la gira consiste en reunir a los prestatarios —la empresa emisora de los bonos— con los potenciales inversores y tratar de convencer a estos últimos. Los potenciales inversores pueden ir desde gestores de activos y de fondos de alto riesgo hasta compañías de seguros y fondos de pensiones. Los emisores de bonos y sus banqueros realizan una presentación en PowerPoint que sigue un guión preestablecido, resuelven las cuestiones estructurales, financieras y de divulgación de información que puedan surgir a la vista del prospecto de oferta, y la reunión termina con una ronda de preguntas y respuestas.

Un día tras otro se suceden las reuniones y los almuerzos con los inversores, en combinación con teleconferencias en las que se informa sobre la evolución de los mercados y se discuten las estrategias, y todo termina con una carrera acelerada hacia el aeropuerto. Las giras son fatigosas, agotadoras y a menudo estresantes.

Lo peor que te puede tocar en una gira, con mucha diferencia, es que te lleven como analista. Los analistas son los becarios del mundo financiero. El puesto en el que todo el mundo tiene que aguantar sus tres años de collejas hasta que termina el programa formativo. Es masoquismo nacido de la estupidez. Lo que al principio parecía muy atractivo se convierte en seguida en un trabajo de dieciséis horas al día y siete días a la semana, y la mayor parte de ese tiempo se pasa en gilipolleces como preparar las presentaciones y otras mierdas de ese tipo. Todo lo que los asociados no quieren hacer.

Mientras dura la gira, los analistas son responsables de transportar los materiales necesarios para las presentaciones y de supervisar las cuestiones logísticas, como los hoteles, vuelos, coches y cenas. Tienen que organizarlo todo sin cagarla en nada, y punto. Es una mierda de trabajo, pero los analistas quieren hacerlo, porque ganan muchos puntos con ello. Como a los analistas más estúpidos y lerdos no se les propone ir a tomar un café, y a los aburridos de la hostia tampoco se les invita a tomar copas, procuro elegir siempre a los más competentes para mis giras. Y si voy con ellos, más les valdrá que sepan divertirse. Pocas experiencias son más horribles que tener que matar tiempo en un vestíbulo de aeropuerto con un abstemio recién salido del Instituto Tecnológico de la India.

He llegado a un punto en mi carrera en el que ya no tengo que preocuparme por las chorraditas que cubren los analistas. Estoy aquí para gestionar las relaciones de nuestra firma con los inversores y contribuir al cierre de la transacción. Lo más importante es que estoy aquí para demostrarle al emisor de

los bonos cuánto valoramos la relación con él. Si hay que tratar con prestatarios habituales, o con clientes menos importantes, deleo el trabajo de campo en un asociado capaz, y así puedo concentrarme en cerrar otros acuerdos y conseguir nuevas transacciones. Pero este acuerdo es para una firma que en tan sólo un año va a pagar a los bancos de Wall Street unos 30 o 40 millones de dólares en tasas por mercados de capital y asesorías sobre fusiones y adquisiciones. Las tasas por un acuerdo de adquisición de bonos no son espectaculares, pero la participación en un pacto de este tipo como *bookrunner* acabará por generar un incremento en los ingresos comerciales. Y como estamos empezando a labrarnos una posición como contrapartes clave para dicha empresa, he venido a dar el pego. Mi próxima prima y mi promoción dependen de ello, qué diablos.

Mi trabajo consiste en dar el pego. Mi trabajo también consiste en meterles palos en las ruedas a mis competidores, aunque en teoría colaboremos como socios en este acuerdo. Por ello, me atribuyo a mí mismo todo el mérito por la organización de las reuniones más importantes, y si logramos un buen pedido soy el primero en comunicar las buenas noticias. Del mismo modo, domino a la perfección el arte de traspasar a otros la responsabilidad de dar las malas noticias. En los acuerdos en los que toman parte varios *bookrunners*, los bancos se turnan en las llamadas de actualización de informes para los clientes destacados. Si existe alguna posibilidad de que me vea obligado a dar una recomendación que no gustará al cliente, introduzco en el programa una notificación de última hora marcada como «actualización sobre mercados y respuestas de los inversores» para poder saltarme el orden alfabético. No sólo me ahorro el dar las malas noticias, sino que mi llamada pinta un cuadro más prometedor y el banco que viene después lo tiene más difícil para igualarlo. Es un juego que funciona así y yo no inventé las reglas. El aviso que dirijo a mis contrapartes al inicio de cualquier acuerdo, y que ciertamente no es muy sutil, reza: «Os voy a hacer la puta cama».

Es una batalla que se libra en todos los frentes y no se tienen en cuenta los intereses del cliente ni del propio acuerdo. En los tiempos en los que trabajaba como analista y el responsable de la logística era otro banco, tenía por costumbre proporcionar información incorrecta. Me equivocaba deliberadamente con el piso o el edificio donde iba a tener lugar la reunión de inversores, lo que fuera para hacerles quedar mal. No me importaba que todo el equipo de gira llegase diez minutos tarde. El problema era para Deutsche Bank o JPMorgan. Aunque se tratara de un banco que cooperaba con nosotros en el cierre de un acuerdo, lo más probable era que compitiéramos por el siguiente.

Esta gira está transcurriendo sin problemas. Los inversores están entusiasmados con el acuerdo. El cliente ha quedado satisfecho y los banqueros se portan muy bien. Falta poco para que todo termine y el día empieza como cualquier otro. Mi BlackBerry me despierta a las 6:45. Suena por segunda vez a las 6:50, y la «llamada de los gofres» se activa con fuerza a las 7:00. La «llamada de los gofres» la inventé yo y es exactamente lo que su nombre permite imaginar. Siempre que llego a un hotel, les explico que me tienen que servir el desayuno en la habitación, y doy instrucciones estrictas para que el mayordomo (así lo llaman ellos) entre y se asegure de que estoy despierto y/o vivo. No puedo correr el riesgo de decírselo por la noche antes de irme a dormir, porque es probable que en ese momento ni siquiera recuerde cómo he logrado regresar al hotel.

Las 6:45 no es una hora especialmente temprana para mí, pero sí lo es después de la típica noche de gira en la que he tenido que agasajar al cliente y luego he bebido lo necesario para recuperarme de un día fatigoso y aburrido en el que todo han sido reuniones. Los bancos acostumbran a pagar los gastos de la gira con el dinero de las tasas que cobrarán gracias al acuerdo, que en la región suelen ser del 2 por

ciento por un acuerdo de alta rentabilidad. Por ello, el cliente cuenta con pasar un buen rato y lo espera, sobre todo si las negociaciones están saliendo bien. En muchos casos será la principal diversión que el capullo del cliente disfrute durante todo el año, y por ello quieren aprovecharla al máximo.

Los ejecutivos de las corporaciones no están hechos de la misma madera que los banqueros especializados en inversiones, y por ello la fiesta con el cliente suele terminar hacia la medianoche. Entonces acompaña a los clientes en el ascensor, hablamos de lo importante que será el día siguiente, cuando llegamos al piso donde se alojan me despido de ellos y vuelvo a la planta baja. (No os alojéis jamás en el mismo piso que un cliente. Aprendí esa lección cierto día que tuve que ir hacia el ascensor acompañado por un director financiero del Reino Unido y dos prostitutas. La situación resultó aún más incómoda por el hecho de que las putas iban con él). Cuando por fin he logrado soltar lastre, salgo de copas con toda la gente con la que he podido quedar: amigos, colegas de profesión, competidores e incluso otros clientes. Después de pasarme todo un día haciendo de niñera, aprovecho para desahogarme. Mi objetivo es llegar al límite de lo que puedo aguantar sin que mi trabajo del día siguiente se resienta. No siempre lo consigo. Mis tendencias más aberrantes suelen imponerse. De todos modos, por lo general logro volver al hotel antes de las 3:00 para tomarme en calma una última copa. Entonces nos sentamos en el bar del vestíbulo y contemplamos el desfile de putas que acompañan a los ejecutivos borrachos a sus habitaciones. No creo que se pueda encontrar un espíritu empresarial más osado que el de la prostituta que me ofrece sus servicios en el pasillo del hotel cuando acaba de salir de la habitación de otro tío y yo avanzo tambaleándome hacia la mía. Sé de algunos tíos que han aprovechado oportunidades de ese tipo, pero a mí no me gusta meterla en un coño que todavía está caliente.

Los días que pasamos de gira suelen empezar con el desayuno en compañía del cliente, que normalmente tiene lugar en el comedor del hotel a las 7:30. Como antes ya me he metido dos cafés y unos cuantos gofres en la habitación, pido un té de jazmín y una macedonia, para que el cliente vea que soy un profesional serio y disciplinado. Por lo general comento que el gimnasio del hotel es una mierda. Una de mis frases favoritas es: «La cinta de correr vibra demasiado cuando alcanza velocidades muy altas». El cliente se queda casi siempre muy impresionado.

La primera reunión con los inversores —y el tercer café del día— es a las 9:00. Al cabo de cuatro horas, tres reuniones, una comida de mierda con los inversores y un número desconocido de cafés, llegamos a la mitad del día. A las 18:00, por fin, tenemos que ir al aeropuerto. Estoy jodido de puro cansancio y me siento como una mierda. Es el final de otro tedioso día de gira.

Por suerte, lo único que me separa del cálido abrazo de la noche de Madrid son dos horas de vuelo.

Dado el programa de reuniones y la logística disponible para los desplazamientos, es razonable que los viajes se hagan en avión privado. Prefiero los vuelos comerciales, ya que me basta con unas gestiones previas para que no me pongan al lado de un superior, ni de un cliente. Así, en vez de trabajar, o de leer el último número de *Institutional Investor*, o de la *International Financing Review*, puedo ver una película, dormir, o lo más importante, tomarme unas copas. Lo mejor de las salas VIP de aeropuerto y de la cabina de primera clase de un avión es que el consumo de alcohol se suele considerar aceptable a cualquier hora. Por desgracia, el viaje de hoy no me deparará la oportunidad de tomarme ese elixir que tanto necesito.

Los vuelos me ponen muy nervioso, y además pienso en seguida en las innumerables estadísticas que dicen que los aviones privados sufren muchos más accidentes que los comerciales, aparte de las múltiples anécdotas que tengo en mente gracias a Discovery Channel y VH1. Cada uno de los asientos del

avión está ocupado por dos representantes de los respectivos bancos y por otros dos del cliente. Como estoy exhausto, no pienso en ello y trato de ponerme cómodo para la excursión a España.

Hacia la mitad del vuelo, me viene la sensación de que todo el café que me he metido en el estómago se está filtrando hacia la parte baja del intestino. La sensación, en sí misma, no tiene nada de especial, y mi reloj interno me tranquiliza diciéndome que la próxima descarga de intestinos va a tener lugar diez minutos después de que me haya instalado en el hotel. Después de todo, hace unos diez años que no vacío el vientre en un avión, y no tengo ningún motivo para temer que esa tendencia cambie durante un viaje relativamente corto en un avión privado.

Me acomodo en el asiento y me concentro en otros asuntos, como por ejemplo jugar a Snake con mi Nokia edición Matrix. Pasan veinte minutos, pero es como si fuese una hora. Y entonces sufrimos lo que incluso para mí, un viajero experimentado, es una turbulencia bastante violenta. Cada vez que reboto tengo que luchar contra mi propio cuerpo para no cagarme en los calzoncillos. Trato de decirme a mí mismo: *Vamos a aterrizar dentro de treinta minutos, quizá cuarenta y cinco*. Cada nueva sacudida es una apuesta en la que no puedo permitirme la derrota.

En un avión como éste, la azafata no es una verdadera azafata, sino que está ahí para hacerle compañía al piloto. Tratando de no llamar mucho la atención, le hago una señal y se me acerca. Empiezo a pensar en lo que llevo puesto. ¿Boxers o slips? No tengo ni puta idea. A la hora de vestirme aún me duraba la borrachera.

—Disculpe, ¿dónde está el baño? No veo la puerta —le pregunto, al mismo tiempo que dedico considerables energías a reprimir una sensación como si alguien hubiera agitado un sifón y me lo hubiera vaciado por el culo. Me mira, confusa, y me responde:

—Bueno, es que no tenemos baño, propiamente. —Al llegar a este punto, me lee el pensamiento, y entonces me dice, a la defensiva—: Quiero decir que técnicamente sí tenemos uno, pero sólo para emergencias. Pero no se preocupe, falta muy poco para el aterrizaje.

—Es que esto se podría considerar una emergencia —logro decirle, a pesar de la mueca que me impide articular bien. Lo único que se puede comparar con la turbulencia que ruge en el exterior es el ciclón que me arrasa los intestinos.

Veo el miedo en sus ojos. Nerviosa, señala hacia la parte de atrás de la cabina y me dice:

—Allí. El baño está allí. —Por un breve instante, el alivio aflora a mi rostro—. Sólo tiene que levantar el revestimiento de cuero de ese asiento. Está debajo. Podemos correr una cortina para aislarle del resto de los pasajeros. Sólo eso.

En ese momento estoy a punto de estallar. La azafata ha prendido la dinamita y el pozo de la mina está a punto de irse abajo. Miro hacia el lugar que me señala y me vienen ganas de gritar. De hecho, grito, pero al mismo tiempo aprieto la mandíbula con tanta fuerza que da igual. El asiento del «baño» que me señala está ocupado por la persona que ostenta la dirección de las Finanzas, lo que normalmente llamaría el puto cliente. Pero es que, además, en este caso se trata de *la puta clienta*.

Por el momento, nadie se ha dado cuenta de mi problema, ni ha prestado mucha atención a mi discreto intercambio de palabras con la azafata.

—Lo siento mucho. Lo siento mucho.

Es lo único que logro decir mientras camino hacia la parte de atrás, como un Quasimodo borracho haciendo de pingüino, y empiezo la explicación. Como era de esperar, así que mis competidores me ven hablando con la directora de Finanzas ponen la antena para enterarse de lo que le digo.

Como no he parado de bromear durante toda la gira, casi todo el mundo cree que es una broma. La directora de Finanzas se da cuenta en seguida de que no lo es y se levanta de un salto, y se marcha en seguida al lugar que yo había ocupado hasta entonces, lo que debe de parecerse mucho a meter los pies desnudos en unos zapatos de bolera que otra persona acaba de usar, o al coño todavía caliente del que hablaba antes.

Entonces tengo que retirar la tapa, una tarea nada fácil, porque a duras penas me tengo en pie —la cabina no ha dejado de rebotar—, y al mismo tiempo debo hacer frente con todo mi coraje a un Vesubio gastrointestinal. Logro levantar la tapa revestida de cuero y descubro una lujosa silla con orinal, con un bonito armazón de madera que podría ser de nogal o de cerezo. Es evidente que todavía no se ha usado. No sé cómo, me viene un momento de iluminación. Tal vez porque me doy cuenta de que estoy a punto de arrebatarme la virginidad a la silla, y que lo haré con una furia y un salvajismo que profanarán la delicada artesanía y la calidad del artilugio. Podría imaginarme a un pobre carpintero italiano que llorara sobre los restos brutalmente mancillados de su creación, otra hermosa. El lamento dura tan sólo un segundo, porque de pronto regreso a la realidad y tengo que concentrarme en el menudo músculo que me protege del torrente de lava en plena ebullición.

Alargo la mano y corro la cortina protectora tan sólo unos segundos antes de la erupción. Es una bomba de Alka-Seltzer, nada más que aire y líquido que se desparraman en todas las direcciones, una obra maestra de Jackson Pollock. Ahora la presión se ha invertido y me siento como si estuviera a punto de sufrir un derrame cerebral. Empujo con fuerza para alcanzar el completo alivio, un alivio atormentado y sublime.

—Lo siento. Lo siento. —Mis disculpas no logran silenciar los atroces sonidos que reverberan dentro de la pequeña cabina. Por si con esto no bastara, se me presenta otro problema. La cortina me cubre tan sólo hasta los hombros. Y estoy allí sentado, una cabeza bañada en sudor a la que no se le ve el cuerpo, al final del avión, sobre un potro encabritado en forma de silla con orinal, y miro directamente a los ojos de mis colegas de profesión, competidores y clientes. Recuerdo aquella frase del Mago de Oz: «No le presten atención al hombre que está detrás de la cortina».

Estoy tan cerca de los demás que podría alargar el brazo izquierdo y poner la mano sobre el hombro de la persona que tengo al lado. Les resulta prácticamente imposible a él y a los demás —y los «demás» son competidores y clientes de alto rango en el mundo de la banca apartar los ojos de mí—. Ponen cara de asco y se esfuerzan por no mirar, por fingir que no ocurre nada fuera de lo normal, que no comparten cabina con un tío que está echando toda la mierda de los intestinos, que está expulsando ruidosamente su vergüenza maloliente y sudorosa a treinta metros por segundo.

—Lo siento. Lo siento.

Hay dos tipos de personas que respetan el límite de velocidad: los maricas y los que llevan el coche cargado de drogas.

Cada uno de los dígitos de tu cuenta bancaria equivale a un centímetro de polla.

Si le pido una «fellatio»⁶ y la chica piensa que es un personaje de Shakespeare, dudo entre salir corriendo o metérsela hasta el fondo.

El delito de información privilegiada es como mearse en la piscina. Todo el mundo piensa que es una guarra, pero en realidad no hay para tanto.

Me casaría por dinero. Y además, ya tengo dinero.



El salvaje Este

La primera vez que volé a Yakarta tuve que pasarme una hora en la aduana y luego otras tres en un embottellamiento, sin cobertura en la BlackBerry, y llegué al Ministerio de Finanzas, donde tenía que discutir el acuerdo soberano de 3.000 millones de dólares que nos habían ofrecido, veinte minutos después de que terminara el tiempo asignado para la reunión.

No me extraña que necesiten dinero: Yakarta es un pozo de mierda.

Para evitar que el viaje quedara en una completa pérdida de tiempo, el equipo bancario local me invitó a cenar. Empezamos con unas copas en mi hotel, el Mulia. Como es el único cinco estrellas de titularidad indonesia en toda Yakarta, se considera que un ataque terrorista en el Mulia es menos probable que en hoteles de empresas occidentales como el Gran Hyatt o el Four Seasons.

El equipo local estaba muy satisfecho de sí mismo, porque había reservado mesa en uno de los lugares más a la moda y más exclusivos de Yakarta. La primera impresión que tuve al llegar fue que parecía una prisión: un recinto protegido por un muro con alambradas. Salieron a recibirnos varios guardias de seguridad, un pastor alemán y uno de esos tíos con un detector de bombas que parece un espejo al extremo de un palo. La mascota del tercer mundo.

Otro guarda abrió la impresionante puerta y nos hizo un gesto para indicarnos que entráramos. En cuanto estuvimos dentro, me quedé asombrado: jardines verdes y exuberantes, flores tropicales, una arquitectura paisajista muy trabajada y fuentes de gran elegancia. Seguramente también había un estanque koi, pero no me fijé, porque estaba distraído con los automóviles exóticos que se alineaban frente a la entrada: Ferrari, Ferrari, Porsche, Lamborghini, Mercedes, Ferrari y Ferrari.

El interior del restaurante era igualmente impresionante. Un local de decoración asiática, minimalista, abarrotado de gente guapa: modelos, famosillos y titanes de la industria. O por lo menos sus retoños.

Cuando nos acercábamos a la barra, una muchacha despampanante me sonrió y me dijo hola. No me considero feo, pero de todos modos no me suele ocurrir ese tipo de cosas. Tuve que consultar a mi director local de Mercados de Capitales y anfitrión por aquella noche.

—Es una profesional, ¿verdad?

—¿Una puta? No, hombre, es que aquí la gente es simpática.

Parecía que mi error, más que ofenderle, le hubiera divertido.

No bromeaba. Lo que descubrí durante la larga ronda de bebidas fueron algunas de las personas más cordiales y sociables que haya conocido en mi vida. Me explicaron que sólo por haber entrado en aquel club se nos aceptaba como miembros de la élite local. Todo el mundo era amigo de todo el mundo.

Se me ocurrió quedarme otra noche y me quedé. Yakarta está de puta madre.

Ha pasado un año y vuelvo a Yakarta para trabajar en un acuerdo de alta rentabilidad con el Mulia Group, una inmobiliaria indonesia. Son propietarios de uno de los centros comerciales más importantes de Yakarta, de varios bloques de apartamentos y, por supuesto, del hotel ya mencionado.

Hace tan sólo unos pocos días me pasé cuatro tediosas horas al teléfono con altos cargos del Korean Development Bank. Teníamos que discutir una diferencia del 0,005 por ciento en sus costes de financiación. Y ahora estoy en Indonesia, con el fin de lograr un acuerdo en beneficio de un magnate indonesio llamado Djoko Tjandra. Es el consejero delegado y principal accionista de Mulia. Es un tío estrafalario que se fuma un cigarrillo tras otro durante las reuniones y lleva siempre puestas unas gafas de sol Biggie Smalls Versace, incluso cuando está bajo techo.

Nuestro trabajo consistirá en encontrar inversores dispuestos a prestarle 150 millones de dólares a este villano de película de James Bond.

Por eso me encanta trabajar en Asia. Nunca sabes lo que te vas a encontrar. Puede ocurrirte de todo. Siempre me ha gustado ese aspecto de mi trabajo. Desde el día que aterricé en Hong Kong, mis expectativas han cambiado sin cesar, y he modificado los principios morales que regían todos los aspectos de mi vida.

Incluso celebraciones tan inofensivas como mi primera cena de clausura en Hong Kong fueron totalmente distintas de todo lo que hubiera visto en Nueva York y en Londres. Las llamadas cenas de clausura son una tradición en el mundo de la banca. Corredores y clientes celebran el cierre de un acuerdo en una sala privada de un restaurante de lujo, se emborrachan y se regalan pequeñas placas conmemorativas. Al terminar aquella primera cena, un importante ejecutivo de banca nos dijo con disimulo que el consejero delegado chino quería que la fiesta continuara en un karaoke. Para evitar que el cliente se encontrara en una situación incómoda, se pidió a las empleadas de banca de sexo femenino que se excusaran discretamente de venir a cenar. La joven analista que estaba a mi lado recibió un mensaje del jefe en su BlackBerry: «Oye, quizás tendrías que irte a casa».

Ya me había acostumbrado al sexismº explícito durante mi etapa en Londres. Al fin y al cabo, mi primer jefe insistía en ser él quien entrevistara a las candidatas femeninas y las llamaba «Proyectos de Decoración de Oficina». Pero Asia está en otro nivel. Mi jefe de Hong Kong me pidió una vez que entrevistara a una joven que quería trabajar en Investigación, y luego, con malicia, me insinuó que teníamos que contratarla porque «esa necesita que le echen un buen polvo». Tenía muy claro que aquella joven de cabello corto, traje de chaqueta y pantalón, y pose masculina debía de ser lesbiana.

—Quedará bien en los folletos.

Aquí todo se lleva a un nivel más alto, en parte por los beneficios de los que disfruta el ejecutivo extranjero, con primas extra, gastos de vivienda cubiertos y acceso a rangos superiores en la jerarquía. Además, los efectos del colonialismo perduran, y por ello se suele tratar mejor a los extranjeros que a las gentes del lugar. Muchos de mis amigos chinos hablan inglés cuando reservan mesa para cenar o entran en un centro comercial de categoría, porque si se hacen pasar por estadounidenses de ascendencia china los tratan mejor. Si organizo una cena en mi apartamento en los Mid-Levels, los empleados de seguridad dejan pasar a los *gweilos* sin hacerles ninguna pregunta, mientras que paran a los nativos en la puerta, y luego el portero chino del vestíbulo vuelve a pararlos y me llama para confirmar que están invitados.

En cierta ocasión en la que hicimos un viaje de empresa a Tailandia, los empleados chinos se sentaron en clase económica en un avión de Dragonair, mientras que los extranjeros volamos en *business* con Cathay Pacific. Aunque posteriormente se hayan cambiado las normas, el resentimiento aún existe. «¿Cómo es que a mí no me pagan el apartamento?», o «¿Por qué te han mandado desde Londres para que nos hagas de jefe, si podrían promocionar a uno de nosotros?».

En pocas palabras: no hay normas, y todos nosotros formamos parte de una casta de privilegiados que cobra más y está mucho más protegida. Esta identidad compartida pesa más que las barreras que separan a los empleados de banca en Estados Unidos y en Europa, donde lo más normal es que cada uno haga su trabajo y luego se vaya a su casa.

Una noche, después de trabajar, salgo de cena con un grupo de colegas estadounidenses. Vamos a un restaurante al aire libre de SoHo. Por puro capricho, uno de nuestros operadores nos propone un concurso: vamos a ver quién es capaz de gritar con más fuerza «chupadme la polla» en el restaurante chino que está en la otra acera. Después de que el tercero entre y pegue el grito, me toca a mí. Sé muy bien que, después de todos los que han pasado, van a desconfiar de cualquier blanco que entre solo. Así que aguardo con paciencia mientras me asignan la mesa, me siento y pido una cerveza y un aperitivo.

Cuando me doy cuenta de que ya no recelan de mí, subo a la silla de un salto y grito «chupadme la polla» con toda la fuerza de mis pulmones. Sin lugar a dudas, he ganado el concurso. Vuelvo a saltar al suelo y me largo corriendo. Con la cerveza, por supuesto.

No creáis que los empleados de banca de Nueva York y Londres están menos tarados. Lo que ocurre es que en Nueva York y en Londres uno se la puede cargar. Es por eso por lo que siempre buscamos excusas para asistir a un congreso, o para convencer a los clientes de que tienen que «desarrollar relaciones con la base inversionista asiática», lo que da lugar a giras que duran una semana entera. Las reuniones más importantes de esas giras suelen ser con sastres, relojeros y la gente que conocemos en el karaoke. Como me decía un director de Administración de Nueva York que estaba con nosotros en calidad de visitante:

—Unos días en Asia y ya le has visto la polla a todo el mundo, ¡qué diablos!

De hecho, la inesperada promoción de mi amigo, el operador Andy, se debió sobre todo a su diligencia en procurar distracciones a los altos ejecutivos que iban de visita. Los llevaba de «misión» con el helicóptero a Darlings o al Río de Macau.

Si hasta en cierta ocasión un colega de Nueva York que vino de visita se emborrachó y acabó en la cama con una de nuestras becarias (una falta que podría haberle costado el despido en Nueva York). Había bebido tanto que ni siquiera recordaba con qué chica había sido. Él mismo lo dijo: «Todas son iguales». Al día siguiente, en la oficina, iba arriba y abajo por el parqué, con aires de bromista, tratando de identificarla por el peinado, mientras los demás nos reíamos.

Llegué a Hong Kong en el otoño de 2004, pero no acabé de entender las verdaderas dimensiones y el arraigo de esta mentalidad de perversión y privilegio hasta que asistí a finales de ese año a la cena inaugural de Navidades del sindicato de la deuda asiática.

Esa noche hacemos poner una sola mesa muy larga en el centro del Mandarin Grill. Asisten los representantes de todos los bancos de cierta importancia: Morgan Stanley, Deutsche Bank, JPMorgan, Goldman Sachs, Lehman Brothers, ABN, Credit Suisse, HSBC, Citigroup, Barclays, Nomura, UBS y Merrill Lynch. El único banco relevante que no asiste es el Bank of America, y en seguida me cuentan que no han invitado a la directiva del sindicato bancario en dicha entidad, y el motivo principal no es que sea una mujer, sino que es «fea» y «malfollada».

Empezamos con las botellas de tequila por toda la mesa y se aplica una sencilla norma: todo el que consulte la BlackBerry o responda al teléfono tiene que tomarse un trago. Con eso ya hemos dado el tono para toda la noche. Si alguien dice: «Lo siento, me llaman desde Nueva York, tengo que contestar», le respondemos al unísono: «Pues tómate un trago, gilipollas».

Incluso resucitamos travesuras de los tiempos del internado. [REDACTED], un ejecutivo de alto nivel de Nomura, se acerca a mi extremo de la mesa y se interpone entre el ejecutivo de ABN que se sienta a mi lado y yo. Me pregunta:

—¿Los panecillos no han llegado hasta aquí? ¿Quieres uno?

Sin pensarlo, levanto la servilleta que cubre el cesto y descubro (a la altura de mis ojos) sus huevos y su polla cubierta de pecas encima de los panes. Pego un salto, la silla se cae al suelo y por toda la sala se oyen risas y se ven pulgares levantados.

—Un momento, un momento, ¿dónde está Peter? ¿No se ha enterado? —grita alguien. Mi colega Peter estaba en el baño y se ha perdido la broma de la polla en el cesto de los panecillos.

Tan pronto como vuelve, tienen la cortesía de ofrecerle un panecillo del cesto mancillado y él lo devora al instante. Es el castigo que le aplicamos, porque tenemos la sospecha de que se ha ido al baño para poder hablar por teléfono sin tener que tomarse el trago. Por otra parte, no le cae bien a nadie, ni nadie lo respeta. Cuando empieza con el segundo panecillo, nos caemos por el suelo de las risas.

—¿Qué es lo que os hace tanta gracia?

Como nadie más quiere tocar el pan, no podemos hacer otra cosa que lanzárnoslo de un extremo a otro de la mesa. Hemos llegado a la conclusión de que acertar en la cara de alguien es lo mismo que golpearle con una polla.

Aún no hemos empezado con los platos y toda la gente que se sienta a nuestro alrededor ya está harta de los panecillos que les llegan de rebote y de tener que escuchar palabrotas en todas las combinaciones posibles, y piden que los cambien a mesas que se encuentren lejos de nosotros. Esta noche todo el mundo quiere sentarse junto a la puerta del baño.

Un desconocido comete el grave error de venir a nuestra mesa y rogarnos que no armemos tanto barullo. No sólo le llueven las burlas mientras se marcha, sino que dos directores de Administración le siguen hasta el baño, le meten en una de las cabinas y le aconsejan que se meta en sus PUTOS asuntos.

La cuenta —que incluye el tequila, las cervezas y cócteles variados, y por lo menos dos docenas de botellas de vino— se reparte entre los tres directivos de mayor categoría (que serán los que tengan menos dificultades en cargarla como gastos de representación). Como soy nuevo en Asia, aún no me he integrado en la élite y formo parte del grupo de los NPI (los que no tienen «ni puta idea») y por lo tanto no puedo participar en las actividades poscena, que incluyen un amplio surtido de estupefacientes, y chinitas (prostitutas) en cantidad.

Las celebraciones no terminan ahí. El último que llega a su oficina —lo sabemos porque es el último en acceder a Bloomberg— tendrá que pagar la sesión de bebidas del mediodía, en la que nos pasaremos tres horas tratando de soportar la resaca y recordando lo que hicimos la noche anterior.

Las siguientes cenas del sindicato se celebran en habitaciones privadas, y con buen motivo. La tradición continúa y también las gamberradas que forman parte de ella: partidas de bolos con las botellas de vino y los ceniceros, peleas a puñetazos, BlackBerrys que aparecen misteriosamente en el enfriador del vino, chaquetas que van a parar al urinario, alijos de cocaína consumidos en común y por lo menos un viaje al hospital.

Esta mentalidad perversa no es un simple resultado de tratar de vivir de acuerdo con el cliché «trabajar duro, jugar duro». Está fuertemente arraigada en la manera de actuar y de hacer negocios propia de los empleados de banca. Las personas son las mismas. La mentalidad es la misma. Pero Asia es el lugar donde podemos hacer lo que nos dé la gana sin tener que enfrentarnos a responsabilidades ni a consecuencias.

Los acuerdos se siguen cerrando sobre este telón de fondo y con la ayuda de un mercado alcista. Emprendimos una gira para una organización gubernamental coreana que emitía bonos con frecuencia. El director de Finanzas se preocupaba más por los hoteles y las cenas que por las reuniones con los inversores. Se habló mucho de un paseo que dio por el *Duty Free* de la terminal de Heathrow en el que fue señalando todos los artículos de lujo que le llamaban la atención: una clásica corbata estampada de color azul de Ferragamo y una pluma estilográfica Montblanc. Cuando el equipo que estaba de gira llegó a Nueva York y se instaló en el Hotel Palace, dos corbatas y dos estilográficas le esperaban en la habitación. Los gerentes de Relaciones de [REDACTED] y [REDACTED] habían enviado a los empleados de banca más jóvenes a hacer la compra. Lo que fuera, con tal de incrementar las posibilidades de tener parte en el siguiente acuerdo.

Una corbata de Ferragamo es un precio pequeño. En cierta ocasión, [REDACTED] nos arrebató un mandato de alta rentabilidad porque su director de Mercados de Capitales de Deuda envió a un analista a Yakarta para que regalara un bolso Hermès Birkin muy valioso a la mujer del consejero delegado.

Con ocasión de un acuerdo muy memorable, tratamos de poner precio a una emisión de bonos por un valor nominal de 1.000 millones de dólares a cinco años para [REDACTED], uno de los bancos coreanos relacionados con el Gobierno del país. En el contexto asiático se les considera un prestatario frecuente, y son muy importantes para las filiales que los grandes bancos tienen en la región. Es uno de esos acuerdos que no tienen una gran rentabilidad directa, pero que son convenientes porque facilitan el acceso a los círculos más selectos. Además, el equipo que se encarga del programa de préstamos de [REDACTED] también asesora a la República de Corea en los mercados de capitales. Para los responsables del sindicato bancario, ganarse la confianza del equipo de [REDACTED] puede significar la diferencia entre un año normal y un año sensacional.

Como ejercen a menudo de prestatarios, son bien conocidos entre la base global de inversores. En teoría, podrían anunciar la transacción por la mañana y no ponerle precio hasta la noche. Así se reducirían significativamente los riesgos provenientes del mercado, como por ejemplo una oscilación notoria en las tasas, el precio de las acciones o las expectativas de los inversores, o provocados por un titular negativo, como ocurre cuando Corea del Norte hace pruebas con un nuevo misil. En cualquiera de esos casos, puede ocurrir que sus posibilidades de tomar dinero prestado en los mercados internacionales se reduzca de pronto.

Pero un proceso de ejecución que dura un día entero no es lo que se dice atractivo para una cuadrilla de burócratas coreanos. Por tanto, les decimos lo que nos parece que quieren oír, por si así logramos que nos ayuden a conseguir los mandatos. Así es como se pone en marcha una gira mundial.

[REDACTED] entra en el acuerdo con la adición de París al programa recomendado para la gira. Está claro que lo único que le interesa es hacer turismo e ir de compras, porque en Francia no hay ni un solo inversor que vaya a adquirir los bonos (aparte de Dexia, pero con esos no hace falta reunirse). Otro banco impresiona a los clientes al programar una reunión en Londres para el viernes y otra en Nueva York para el lunes. Es la excusa para pasarse el fin de semana jugando al golf en Nueva York.

A mitad de la gira, llega el momento de presentar a los inversores una orientación inicial sobre los precios y hacerles saber cuál será la valoración de este nuevo bono de 1.000 millones de dólares a cinco años vista. No es un problema de física nuclear. Contamos con las opiniones de los inversores, el rendimiento financiero de bonos comparables y un cierto conocimiento de las expectativas de los inversores y de la situación financiera en general. Todo ello nos da una idea bastante precisa del precio que debería figurar en el acuerdo.

Recomendamos el área Libor + 20 puntos básicos. «Puntos básicos», o «pb», suponen la centésima parte de un punto porcentual, en referencia al rendimiento o coste del préstamo. «Área» es un término que significa, simplemente, «más o menos». A veces se cuantifica y a veces se deja deliberadamente sin definir. Así tenemos margen para fijar un precio que se mueva en una franja inferior a la de +20 pb si la situación del mercado es favorable, o algo superior si el mercado es adverso, y la empresa puede trabajar con una óptima flexibilidad.

La orientación sobre los precios también es una herramienta importante para que los inversores que buscan rentabilidad a corto plazo se interesen por el acuerdo, porque aún podemos especular con intereses más amplios que los que queremos conseguir como resultado final. La estrategia es sencilla: valernos de la orientación de precios para generar un fuerte interés y luego buscar un resultado final que se acerque a L+18 pb. Por lo general, todos los inversores que al principio recelaban de lo que pudiera quedarse por debajo de L+20 pb acaban por conformarse con el acuerdo.

Eso es lo que le explicamos al cliente. Y ellos no quieren ni plantearse que el resultado final se quede por debajo de un éxito rutilante.

El director Park habla en representación de █████.

—No podemos estar de acuerdo con la recomendación de permanecer en el área +20. Si están ustedes tan convencidos de que el área +20 nos llevará a +18 como resultado final, entonces deberíamos partir de +18–20.

A ellos les parece que así eliminan la posibilidad de entrar en una franja superior a +20.

Los sindicatos bancarios se mantienen en sus trece y se niegan a aceptar la contrapropuesta. Les damos una respuesta simple:

—Si empezamos en el área +20, tendremos mayores posibilidades de llegar a +18 en el resultado final. Si nos ponemos demasiadas cortapisas desde el principio y partimos de +18–20, los inversores que buscan beneficios a corto plazo se asustarán e induciremos a los clientes importantes a imponer límites en el extremo superior de esa franja.

Llevamos más de dos horas hablando por teléfono —treinta empleados de banca y cinco clientes coreanos testarudos— y empiezan a planear dudas sobre la viabilidad del horario de ejecución. Tenemos que publicar un número viable en el mercado antes de que en Asia llegue el mediodía, y cuanto antes mejor, para que tengamos tiempo de confirmar los pedidos y los inversores europeos vean posibilidades de rendimiento a corto plazo por la tarde. Ya son las 10.00 horas y nuestro propio silencio da a entender a los inversores que nos ocurre algo. Son lo bastante inteligentes y experimentados como para figurarse que el problema es que no nos ponemos de acuerdo con los precios.

Después de mucho rato de tira y afloja, el director Parks nos saca del callejón sin salida.

—Está bien. No acaba de gustarme, pero aceptaré vuestra recomendación de un área Libor +20 pb, pero tan sólo si accedéis a garantizar que no se pasará de ahí.

Pretende asegurarse los Libor +20 pb, quedarse con los beneficios y pasarnos a nosotros las eventuales pérdidas.

Como ya nos esperábamos algo así, le respondemos en seguida.

—Barclays está de acuerdo.

—Citigroup está de acuerdo —añado, pero expreso ciertas cautelas que ponen límites al compromiso, para protegernos si ocurriera una catástrofe, como por ejemplo una invasión norcoreana o un nuevo 11 de setiembre. No podría actuar de otro modo sin la aprobación de Nueva York.

—Deutsche Bank está de acuerdo.

Y después de una larga pausa, se oye:

—Hum... UBS al habla. Por favor, ¿podrías esperar un momento? —Se trata de Sam, el empleado júnior del sindicato bancario en UBS. No tiene autonomía suficiente para firmar el acuerdo si no cuenta con la aprobación de su jefe, Johan Hanson, consejero delegado y directivo del sindicato bancario en UBS.

—Está bien. Date prisa. —El director Park se pone nervioso.

Por supuesto que aprovechamos la oportunidad para poner a caldo a UBS. Hacemos todo lo posible para que les excluyan del próximo [REDACTED] y del acuerdo soberano de Corea.

—¡Date prisa, Sam! —interviene el Deutsche Bank—. Estamos perdiendo un tiempo muy valioso. Si no le damos a Asia tiempo suficiente para confirmar sus pedidos antes de que Europa entre en el juego, moriremos todos.

Puede parecer una tontería, pero cuando se hacen tratos con clientes cuya lengua materna no es el inglés conviene utilizar expresiones contundentes y frases fáciles de entender (y que dan miedo) como «moriremos todos».

Todos los que estamos conectados a la línea nos quedamos en silencio mientras UBS trata de conseguir la aprobación interna. De pronto oímos un tono de llamada, y a continuación una voz.

—Les damos las gracias por haber llamado al Mandarin Oriental. Por favor, ¿con quién desean hablar?

Entonces oímos de nuevo a Sam.

—Con la habitación 1312. Pónganme con Jonah Hanson, por favor. Entonces nos damos cuenta de que se ha equivocado, y en vez de llamar a su jefe por una línea distinta ha vuelto a conectarse a la nuestra. El teléfono suena de nuevo. Y suena. Y suena. Por fin, responde una voz. Es Johan.

—¿Diiigaaaa?

Habla como si estuviera en su lecho de muerte. Todavía más importante: no tiene ni idea de que treinta empleados de banca y cinco clientes de alto nivel pertenecientes a [REDACTED] están escuchando la llamada.

—¡Johan! ¡Johan!

—¿Sam? ¿Qué coño quieres?

—Es que no has contestado al móvil y necesito que me ayudes con [REDACTED].

—Pero tío...

—¿Johan? —exclama el director Park.

—Señor director Park? Es obvio que Johan acaba de despertarse y que está totalmente desorientado. Intervengo.

—Buenos días, Johan. Sí, el que hablaba es el señor director Park. De hecho, todo el equipo que toma parte en el acuerdo de [REDACTED] te está escuchando.

—Eh, un momento... Sam, ¿has sido tan gilipollas como para conectarme a una teleconferencia? —Sam no dice ni palabra. Johan calla unos instantes para aclararse la garganta y desentumecerse las cuerdas vocales—. Buenos días, señor director Park. ¿Me llaman por algo importante?

—Sí. Sí. Tenemos que ponernos de acuerdo en seguida sobre la orientación de los precios.

—Ah, vale. Un momento. Tengo que sacar a la chica de la habitación.

Aguardamos pacientemente durante treinta segundos. Nos llega una conversación casi inaudible que parece tener lugar entre Johan Hanson y una prostituta. Por mi línea no se oye nada, pero algunos de los empleados de banca coreanos no pueden evitar unas risitas.

—Vale, ahora ya puedo hablar. A ver, gente, ¿qué es lo que pasa?

Le explicamos sucintamente a Johan que el equipo del sindicato bancario ha recomendado que la orientación de precios se sitúe en el área Libor +20 pb, con la esperanza de conseguir +18 pb como resultado final. [REDACTED] no está satisfecho con esta recomendación y sólo la aceptará si todos los bancos están dispuestos a garantizar el acuerdo a +20 si se diera la eventualidad que el precio quedara en una franja superior.

—Sí, a mí ya me está bien. Me da igual. Sí, estamos de acuerdo en garantizar que el acuerdo se quede en el nivel que has dicho.

Y así, sin más, Johan adquiere 250 millones de dólares en bonos de [REDACTED] pagaderos en cinco años a Libor +20 pb.

—Señor director Park, querría hacerle una pregunta.

—¿Sí, Johan?

—¿Le importa si vuelvo a la cama?

—Sí, sí, claro. —Se oyen carcajadas en la línea telefónica.

El cliente se lo ha pasado muy bien. A partir de entonces, cada vez que el sindicato bancario celebra una teleconferencia en la que hay que tomar una decisión, el director Park dice:

—Esperad, no podemos empezar sin Johan. —Ha quedado prendado de su honradez y su falta de fingimiento.

Después del viaje a Yakarta, el equipo bancario se pasa dos meses con las auditorías y el proceso de documentación del acuerdo de Mulia.

La gira empieza y sé que no me va a faltar el trabajo. Tenemos que ayudarles a conseguir 150 millones de dólares y la cosa pinta problemática.

Los inversores internacionales han tenido una relación difícil con Indonesia desde la quiebra de Asia Pulp and Paper en 2001, que provocó el derrumbe de los precios de los valores en la propia Indonesia y en todo el Sudeste Asiático. Los propietarios de los bonos sufrieron una sorpresa dolorosa y cara, porque habían puesto su confianza en la reputación de los propietarios y gestores de APP —la muy bien relacionada familia Widjaja—, así como en las firmas de Credit Suisse, Goldman Sachs, JPMorgan y Merrill Lynch que garantizaban los bonos.

Como consecuencia, numerosos inversores que operan en mercados emergentes aún se niegan a invertir en los bonos de corporaciones indonesias. La desconfianza no se debe tan sólo a APP. La corrupción de los tribunales indonesios es notoria y tienen un largo historial de desprecios a la ley internacional.

Por lo que respecta al acuerdo de Mulia, hay que decir que los inversores no podrán hacer apenas nada si la empresa deja de pagar sus intereses. Por si se diera el caso, hemos titulado los bonos mediante la compartimentación de una parte de los activos tangibles en una entidad recientemente creada en un paraíso fiscal. Si la empresa quebrara, los inversores, al menos en teoría, podrían quedarse con el Hotel Mulia, los bloques de pisos y el centro comercial, pero necesitarán buena suerte para que un tribunal de Yakarta reconozca sus derechos.

Y también hay que contar con otra pequeñez: la horrible fama del consejero delegado de la empresa como «chorizo» y «compinche de Suharto». Para salirle al paso, alegamos que nosotros, como firma, hemos llevado a cabo auditorías y que contamos con la aprobación interna de nuestro Comité de

Compromisos con sede en Nueva York para sacar adelante el acuerdo, y así ofrecemos nuestro propio prestigio como garantía a los inversores: «Eh, nosotros no entraríamos en este acuerdo si no fuera serio».

Otra cuestión que nos estorba es el uso que se va a dar al dinero. La empresa quiere que los inversores le presten 150 millones de dólares con el propósito de liquidar sus propios préstamos. El problema es que estos préstamos proceden de un puñado de sus accionistas principales (es decir, de ellos mismos), siempre a través de empresas fantasmales carentes de toda fiabilidad, con sede en las Islas Vírgenes británicas, y nombres sospechosos que serían motivo de sonrojo para los abogados de Enron que bautizaron a los célebres «dispositivos para fines especiales» como JEDI, Chewco y Raptor. Por desgracia para nosotros, tenemos que incluir una lista de las empresas fantasma en la circular de presentación. Por fortuna, muchos de los inversores no se molestan en leer la documentación que acompaña a los bonos. Este mercado de crédito es alcista y lo único que les importa es el rendimiento y que la cartera de pedidos esté desbordada.

Este acuerdo va a ser muy difícil, pero en esta vida todo tiene un precio. Sin embargo, todavía nos encontramos con otro problema fundamental. A la vista del flujo de caja de la empresa, no es verosímil que puedan con un pago de cupones por encima del 12 por ciento. Todo lo que quede por encima de eso y de la bancarrota no pasará de una declaración de buenas intenciones. Además, está muy claro que Djoko Tjandra no cederá acciones para crear un «estímulo» que incremente el rendimiento.

Creo que calificaría este acuerdo en alguna posición entre «difícil» e «imposible». Pero ninguno de nosotros quiere ser el que diga que nos conviene abandonarlo. El equipo bancario de Yakarta está muy satisfecho con trabajar en un acuerdo que generará tasas de alto rendimiento (2%), en comparación con lo que lograríamos con un acuerdo soberano indonesio (0,05%). Y Babar, nuestro director de Alto Rendimiento, es feliz si puede ir a por todas y tratar de cerrar todos los acuerdos posibles, con la esperanza de que sólo con que consiga cerrar unos cuantos por año se le considerará un héroe. Un héroe bien pagado.

Después de un primer día de reuniones con los inversores en Singapur, el equipo de Mulia vuela a Hong Kong. Lo que nos llega de las reuniones no es ninguna maravilla. Según nos cuentan, las presentaciones son penosas y los clientes no saben responder a las preguntas de los inversores. Es entonces cuando Babar trata de pasarme a mí la parte de la gira que se realizará en Hong Kong.

—Eh, tío, hemos empezado con las negociaciones para otro acuerdo. ¿Te importaría intervenir y acompañarlos en las reuniones a dos?

Una vez más, no es buena señal.

Antes de la primera presentación con los inversores, quedo con el equipo para desayunar, les informo sobre el estado actual de los mercados y les explico el programa de reuniones. La jefa de la delegación de Mulia se presenta con un llamativo conjunto de Chanel, todavía más chillón porque tiene botones de oro con el logo de la propia Chanel. Complementa el traje con un reloj Cartier de diamantes, un brazalete de diamantes y anillos joyerías en, por lo menos, cuatro dedos. Vaya día de mierda nos espera.

Pide a los inversores que le presten 150 millones de dólares para poder liquidar la deuda que la empresa ha contraído con ella misma y con sus colegas. En la primera reunión gesticula aparatosamente a la vez que le explica a un gerente de Cartera nuestra meticulosa presentación en PowerPoint. No estoy seguro de que el público escuche una sola de sus palabras. Todos ellos están hipnotizados por el lujo hortería que adorna sus manos y muñecas.

Por fin lo tengo claro. Este acuerdo no va a funcionar. Pero de todos modos no quiero que me echen las culpas a mí por haberlo matado. Al terminar el segundo día de reuniones, trato de conducirlos gradualmente hacia expectativas más realistas.

—Mirad, la situación en el mercado está muy difícil, así que no tiene mucho sentido que embarquemos en un avión esta misma noche y nos dirijamos a Londres si antes no contamos con más reacciones y, si es posible, muestras claras de interés por parte de los inversores asiáticos con los que os reunís.

En realidad, sé muy bien que si hacen su presentación en Londres tendrán que abandonar la sala entre las risas de los asistentes.

Para quitarle hierro a la situación, me ofrezco a llevar a cenar a todo el equipo.

Tenemos una cena agradable en la terraza del Dragon-i. La experiencia me dice que las gentes ricas y sin escrúpulos suelen brindar una compañía divertida. Y estamos en el lugar perfecto: un restaurante de mala fama, propiedad del hijo de un gánster, que de noche se transforma en uno de los clubes más geniales de Hong Kong.

Al terminar la cena, pasamos de la comida a la bebida. Quiero que se pongan de buen humor antes de que empiece la discusión sobre lo escasas que son las probabilidades de lograr un buen acuerdo. Tan pronto como empiezo a hablar del tema, la camarera se acerca a la mesa y deja la cuenta frente a mí, y se queda de pie a mi lado. Mis invitados parecen confusos. Saco la tarjeta de la empresa y les digo que no pasa nada, que lo más probable es que nuestra mesa esté reservada para después, y que podemos irnos a beber a otro sitio. Pero ellos no quieren marcharse.

Es evidente que no están acostumbrados a que les digan que no pueden hacer algo. Para ellos es una cuestión de estatus. ¿Acaso hay alguien más importante que ellos? Uno de los delegados empieza a regañar a la camarera, que me mira a mí con cara de exasperación. Yo no quería llegar a esto, pero me veo obligado.

—Escuchad... técnicamente, todo esto es por mí. Es que no puedo estar aquí después de las once.

Pocos meses antes, Dragon-i me había prohibido para siempre la entrada. Por lo general, no me importa que me prohíban la entrada en un bar o restaurante, pero la vida personal (como estadounidense que reside en la región) y profesional (como empleado de banca) en Hong Kong se vuelven difíciles desde el momento en el que uno no puede entrar en el Dragon-i. Así que volví y pacté una tregua con el encargado. Llegamos a un acuerdo para reducir la prohibición a un mes, seguido por un período de prueba de seis meses, durante el cual se me permitiría el acceso al local, pero tendría que abandonarlo a las 23.00 horas. Como había sido buen cliente durante años, estaban dispuestos a mostrarse indulgentes conmigo. Hong Kong es, por encima de todo lo demás, una ciudad de capitalistas pragmáticos.

Esta situación, que podría resultar tan penosa, entusiasma a los clientes. Quieren que les cuente toda la historia.

Había ido al Dragon-i con un grupo de amigos. En algún momento entre la una de la madrugada y la hora de cierre, miré por el restaurante y vi a los del Manchester United de pie en torno a una mesa, en pleno bailoteo. Mi equipo es el Chelsea, pero los reconocí porque juego al FIFA con la PlayStation.

Hacían una gira de partidos amistosos por Asia y aquel mismo día habían jugado un partido en Hong Kong. Yo mismo había asistido. El partido había sido ridículo... insultante. Ninguna de las estrellas principales había jugado más de veinte minutos. Habían hecho el calentamiento con una equipación, habían empezado el partido con otra, y habían vuelto a cambiarse durante la pausa. Habían ido hasta allí para vender productos con el logo del equipo.

Fue entonces cuando vimos que Wayne Rooney le entraba con decisión a una rubia relativamente atractiva. Está casado, pero no me sorprendió. La prensa británica ya había dado publicidad a sus presuntas actividades extramaritales con una prostituta de cuarenta y ocho años, abuela de dos nietos, a la que luego llamaron «Auld Slapper», como uno de los personajes de la serie cómica *Chewin' the Fat*.⁷

En aquel momento yo ya estaba muy borracho. Lo que ocurrió entonces fue el equivalente hongkonés de «vigílame un momento la cerveza y mira».

Me acerqué a Wayne Rooney por detrás. Como había música de fondo, había acercado su cara a la de la chica y no se daba cuenta de que me tenía a su espalda. Mis ojos se encontraron con los de la rubia y me puse a acariciarle suavemente la espalda al jugador. Fingí que ella le hacía carantoñas a él, mientras él se las hacía a ella.

Rooney se volvió de pronto. La confusión que sintió al ver que era yo quien le acariciaba la espalda fue muy evidente. Le acerqué la mano a la cara como para chocar los cinco y le dije:

—¿Vienes por aquí a menudo?

Me dio un empujón y me gritó:

—Vete a la puta mierda.

Eché una mirada a la mesa donde estaban mis amigos. Se partían de risa. Al cabo de cinco segundos, Wayne se había olvidado de mí y volvía a concentrarse en la chica rubia. Así que me puse a acariciarlo una vez más y fui bajando hasta el final de la espalda.

—Vete a la puta mierda. —Esta vez me empujó con ambas manos. Levanté la mía hacia su cara y le dije:

—¿Chocamos esos cinco?

La apartó de un palmetazo y regresé a paso rápido a la seguridad que me brindaba mi mesa y al bienestar que me ofrecía mi copa.

Unos diez minutos más tarde, vi que Wayne Rooney había rodeado con el brazo a la misma muchacha y estaba tan cerca de ella que parecía que le besara el cuello, o le susurrara al oído. Sentí un súbito impulso, casi como una obligación moral de hacer algo.

Esta vez me incliné sobre Wayne, le puse la mejilla sobre el hombro, apreté la cara contra su cuello y le soplé poco a poco sobre la piel, al mismo tiempo que le acariciaba el final de la espalda.

¡ZAS! ¡PAM! ¡PUMBA! Empezaron los puñetazos y luego vinieron los empujones, empellones y tirones a la camisa. Ryan Giggs y Paul Scholes trataron de contener a Wayne Rooney, y mi amigo, que había jugado a fútbol americano en la universidad, trató de impedir que Rio Ferdinand me arrancara la cabeza.

A partir de entonces lo único que recuerdo bien es que le grité «¡Vete a la puta mierda, subnormal pelirrojo!» a Paul Scholes mientras dos guardias de seguridad me agarraban y me llevaban afuera. No me enteré de que me habían prohibido para siempre el acceso hasta que me presenté allí a la noche siguiente.

La gente de Mulia se divierte muchísimo con la historia de Wayne Rooney.

—La próxima vez que vengas a Yakarta saldremos contigo.

No estoy seguro de que clientes anteriores como Unilever, General Electric y Rolls-Royce hubieran respondido del mismo modo.

Llega el día siguiente y no han volado a Londres, y les consigo unas pocas reuniones con representantes de fondos de cobertura de Hong Kong. Más adelante tendré que devolverles el favor a estos últimos con asignaciones en acuerdos jugosos. No se sabe muy bien cómo, logramos juntar 70 millones con intereses entre el 11 y el 12 por ciento. Pero no es suficiente como para justificar que la gira

prosiga en Londres. De todos modos habría sido difícil vender este crédito a los inversores europeos, y la escasa demanda asiática no contribuiría en nada a alentarlos. Si no vamos a Londres con una abundante cartera de pedidos, no tendremos ninguna esperanza de cerrar un trato.

Ha llegado el momento de terminar con esto. Tengo que enviarlos de regreso a Yakarta y volver a emplear mi tiempo en acuerdos que tengan mayores posibilidades de éxito. Mientras les estoy explicando esta realidad, me interrumpen.

—Ahora ya tenéis 70 millones de dólares al 12 por ciento, ¿verdad? ¿Y si hoy mismo recibierais otros 60 o 70 millones de dólares en encargos del [REDACTED] Private Bank? ¿Verdad que entonces merecería la pena ir a Londres y poner en marcha este acuerdo, aunque no llegáramos a los 150 millones de dólares?

El empleado de banca que cubre el acuerdo está encantado con la idea. Sólo se fija en el 2 por ciento que nos pagan. Por desgracia para él, también tengo que representar a mis otros clientes, los inversores que deberían adquirir los bonos.

Le sigo el juego respetuosamente.

—Bueno, está bien. Pero no he visto que los bancos privados sintieran mucho interés por este acuerdo, así que no entiendo cómo vamos a conseguir 60 millones de dólares de pequeños inversores.

—Déjalo en nuestras manos.

Dos horas más tarde, el responsable de ventas a bancos privados recibe una llamada del [REDACTED] Private Bank. Le hacen un encargo de 40 millones de dólares. Poco más tarde recibe otra del [REDACTED] Private Bank, que le encarga 20 millones más.

Llegados a este punto, está muy claro lo que ocurre. Se dan por satisfechos con invertir su propio dinero en su propio acuerdo, porque saben que las ganancias, una vez restado el 2 por ciento en tasas, irán a parar igualmente a sus manos. Así, por lo menos, se harán con los 70 millones de los otros inversores.

Llamo a Nueva York para hablar con mi jefe y éste me expone la situación con meridiana claridad:

—Supongamos que todo lo que sabes sobre este trato apareciera mañana en la primera página del *Wall Street Journal*. ¿Qué pasaría?

Con eso me bastó. Al día siguiente cancelamos la transacción y nunca más he oído ni visto a la gente de Mulia. No nos importó. A la semana siguiente empezamos a trabajar en un acuerdo financiero para un proyecto de los grandes.

Posteriormente, el tribunal supremo de Indonesia sentenció al principal accionista y consejero delegado de Mulia, Djoko Tjandra, a dos años de prisión por un desfalco de fondos de rescate financiero procedentes del ya desaparecido Banco de Bali. Huyó del país. Las noticias más recientes son que ahora vive en Papúa Nueva Guinea.

Si veo a alguien que lleva tatuado: «Sólo Dios puede juzgarme», le demostraré que se equivoca.

Prefiero ser lo que soy ahora, que haber sido una estrella del fútbol americano cuando estaba en secundaria.

Cuando puedes pagarte todas las bebidas que quieres, la vida es una *happy hour* sin fin.

Siempre que respondo al móvil, digo que la batería está a punto de agotarse. Así no pierdo tiempo.

¿Cómo vamos a fiarnos del sistema judicial, si todos los tíos inteligentes se las apañan para no tener que formar parte de un jurado popular?



La pausa del mediodía

Durante mi primer día de trabajo en Hong Kong, algunos de mis nuevos colegas me llevan a comer a un restaurante chino decente del IFC Mall. Está abarrotado. Una hora más tarde aún estamos comiendo con mucha calma, y el restaurante sigue abarrotado.

—Eh, tíos, gracias por tomaros todo este tiempo para llevarme a comer.

Doy por sentado que esta salida sin prisas es una excepción a los protocolos habituales en la oficina. En Nueva York y en Londres, lo habitual es que los empleados del parqué bajen a toda prisa a la cantina, se compren un bocadillo, vuelvan a subir y se lo coman en su escritorio. Ocasionalmente disfrutamos de una comida relajada durante los días de poco trabajo del verano, o cuando estamos de vacaciones. Pero esos momentos sublimes son escasos y no suelen acumularse.

En Asia, por el contrario, la pausa de dos horas al mediodía no es simplemente aceptable. Forma parte de su cultura. La bolsa cierra oficialmente durante ese lapso. De hecho, la propia Bolsa de Hong Kong trató de acortar la pausa del mediodía y hubo protestas.

En el mundo de la Renta Fija, la actividad no cesa oficialmente, pero los mercados hibernan desde el mediodía hasta que abre Londres. No se trata tanto de descansar como de esperar a ver las repercusiones de las tendencias europeas en la dirección que toman los mercados. Por ello, la típica pausa para comer dura unas dos o tres horas, dependiendo de si el Reino Unido está en horario de invierno o de verano (los países asiáticos no hacen el cambio de hora).

Algo me dice que todo esto acabará por causarme problemas.

Unos días más tarde, vuelven a invitarme para salir con unos colegas nuevos a la hora de comer. Esta vez iremos a un spa. Al principio pienso que deben de haber organizado la salida por mí, para favorecer mi aclimatación cultural. Pero no tardó en darme cuenta de que es algo habitual. Me entra la aprensión. Me imagino que será uno de esos garitos cutres donde te hacen un masaje con final feliz. Andy, líder de la cuadrilla y estrella emergente entre los operadores de crédito, me tranquiliza:

—Anda, tío, no tienes que preocuparte. El sitio a donde vamos es como un resort de cinco estrellas. Oye, ¿por qué eres tan racista? —Andy es estadounidense de origen chino, nacido en California, o por lo menos eso es lo que cuenta: «Yo no soy chino. Soy de California». Andy era el chaval del instituto que era «un tío de puta madre», y no sólo «de puta madre aunque sea chino».

El lugar es sensacional. Nos visten con unos albornoces afelpados y seguimos a la bella azafata hasta una sala gigantesca estilo terma romana, con columnas de mármol y cascadas. Nos desnudamos (si los asiáticos aprendieran a afeitarse la polla no se les vería tan pequeña) y saltamos a la bañera de agua caliente. La expresión «mantenimiento físico para ejecutivos» cobra un nuevo significado. Vamos de la bañera caliente a la de agua helada y luego al jacuzzi (del tamaño de una piscina), y regresamos a la caliente. De allí pasamos al baño de vapor, luego a la sauna, y finalmente volvemos al jacuzzi para enjuagarnos, todo ello con una rapidez vertiginosa.

—¿Por qué tantas prisas? —No entiendo por qué tenemos que ventilarnos estas instalaciones tan lujosas en veinte minutos. ¡Si parece que juguemos a la rayuela!

—Esto es tan sólo el calentamiento. No podemos perder mucho tiempo aquí. Además, podrás volver todo el tiempo que quieras después del masaje.

La azafata se presenta con albornoces nuevos y zapatillas, y nos hace subir a un salón con hileras de sillones reclinables y televisores con la CNBC, Bloomberg y varias cadenas locales cantonesas. En la mayoría de los sillones se sientan hombres chinos de cierta edad vestidos con albornoces. Leen periódicos, comen fideos, fuman un cigarrillo tras otro, o duermen. No veo a ningún otro blanco. El ocasional sonido de gargantas aclarándose me recuerda que esto ya no es el Elíseo de la primera sala.

Acuden al instante unas mujeres de mediana edad con taburetes. Una para cada uno de nosotros. Nos pasan lo que parece un menú, escrito en chino, y empiezan por masajearnos los pies. Andy agarra el mío.

—No te preocupes, colega, yo me encargo de todo.

Cinco minutos más tarde, cuatro chicas en bikini nos llevan a cada uno en una dirección distinta. Andy se adelanta a mi obvia confusión.

—He pedido un masaje de sesenta minutos para ti. Cuando termines, volvemos a quedar en la bañera caliente.

La chica me lleva a un reservado que podría recordar a las instalaciones que se encuentran en el spa de un Ritz-Carlton, pero no en el Four Seasons. Se salta la pregunta de si prefiero lavanda o aceite de jazmín, y empieza directamente con el masaje. Me sorprende que una chica que trabaja en un sitio tan lujoso no sea más metódica. Después de frotarme los hombros sin mucho entusiasmo durante no más de cinco minutos, me dice:

—Vale, ahora boca arriba.

Me tiendo sobre la espalda y, al instante, agarra mi polla fláccida. Se ha quitado la parte de arriba del bikini.

—Espera, espera. Sólo masaje —le digo, y aparto su mano con cierto recelo.

Al cabo de cinco minutos de sufrir las peores friegas en los hombros que se hayan visto en el mundo, me dice:

—Vale, ahora boca arriba.

Una vez más, obedezco. Entonces me sorprende con un masaje en el pecho. Al cabo de dos minutos me agarra la polla semierecta. Una vez más, aparto la mano de la chica, esta vez sin tanta resolución. Me coloco sobre el estómago y le digo:

—Masaje. Mhgoi. —Ésa es la palabra que en cantonés tanto quiere decir «por favor» como «gracias».

Todo el proceso se repite varias veces, hasta que uno de los dos se rinde.

Si atendemos a la destreza técnica y al esfuerzo, es el peor masaje que me han hecho en mi vida, pero si lo tomamos en consideración en su totalidad... no ha estado tan mal. Una hora exacta más tarde (no iba a dejar solo a mi adorable Andy en un vestuario de las Tríadas) me pongo el albornoz y regreso a la bañera caliente, donde mis tres colegas me esperan.

—¿Dónde coño te habías metido? Llevamos más de veinte minutos esperándote. —Están más extrañados que cabreados. Yo también me quedo extrañado.

—¿Cómo es que habéis llegado antes? Yo pensaba que todos nosotros teníamos una hora de masaje.

—¿Le has pedido que te hiciera el masaje hasta el final? ¡Pero si era una puta! —Les parece ridículo.

Con el tiempo descubro una alternativa más cómoda, de tono más occidental, a los tradicionales polvos rápidos de Andy a la hora de la siesta: una genuina sesión de reflexología. Éramos muchos los que teníamos por costumbre quedar para comer y luego pedir un masaje de pies que duraba una hora entera. También iba por mi cuenta cuando padecía una resaca especialmente desagradable.

No tarde en darme cuenta de que los asiáticos consideran que la pausa para comer es sagrada. Por el bien de mi salud y de mi alma, busco cierto equilibrio, y adopto la rutina de acudir al gimnasio tres días por semana y reservar los otros dos para comidas al mediodía con los clientes (por lo general lo único que hacemos es beber), comidas de nuestra firma o del sindicato bancario (también bebemos), masajes o reflexología (una siesta) y excursiones a casa (aún más divertido). Si estoy de viaje (bebo en el avión) o a la mitad de un acuerdo difícil (y estoy atrapado en el escritorio) prescindo de las horas de gimnasio y conservo las de libertinaje al mediodía.

Por suerte, la mayoría de los clientes locales cantoneses prefieren evitar las reuniones a la hora de comer, porque entienden que les resta tiempo libre. Así, al mediodía suelo comer con amigos que también trabajan en fondos de cobertura y otros *gweilos* (tanto colegas como competidores). En uno de mis primeros almuerzos en Asia coincido con Dennis Lipton. Quiere presentarme a todos sus clientes como si yo fuera «el tío que decide cuántos bonos conseguirán cada vez que salga una nueva emisión». Es una buena idea: ahora me llaman cada vez que no les gustan las asignaciones. Empezamos a las 11.45 con Bloody Marys y luego seguimos con unos vinos acompañados por el almuerzo. A las 14.00 me excuso para volver a la oficina y se quedan horrorizados. A las 17.00, Lipton se encuentra con que un cliente, un prestigioso director de fondos de cobertura de riesgo, llama borracho a nuestro escritorio y nos grita: «¡Putos maricones!». Vuelvo con ellos pasadas las seis y siguen igual, aparte de haber hecho el imprescindible cambio a los Red Bulls con vodka.

Otro de los rituales del mediodía —más bien una obligación— son los almuerzos en los días de gira. Cuando los mercados están estables, negociamos un número de acuerdos tan grande que los correspondientes almuerzos se transforman en un precepto semanal. A primera vista, son un lujo: ágapes de tres platos en salones privados del Four Seasons, el Ritz-Carlton, el China Club, el Shangri-La. Pero tan pronto como se agota la novedad, se transforman en un trámite tremadamente aburrido y saturado de calorías innecesarias.

Como no hay manera de evitarlos, aprendemos a optimizar el tiempo. Los representantes del sindicato bancario suelen presentarse temprano a la recepción para que podamos estrecharles la mano a los emisores de bonos e informarles sobre la marcha del acuerdo, así como de la evolución de los mercados. Luego empezamos con las relaciones públicas: recibimos a los inversores y les damos las gracias por haber venido y por su interés en el acuerdo. A veces se ofrece vino. Siempre tengo buen cuidado de exhibir mi notable disciplina laboral:

—¿Sería mucho pedir que me trajeran un zumo de pomelo? Pero sólo si está recién exprimido.

Al mismo tiempo que la comida, empieza la presentación en PowerPoint. Debo de haberla visto y oído por lo menos una docena de veces. Espero cinco minutos, luego finjo que mi BlackBerry se ha puesto a vibrar, me lo acerco a la boca y susurro:

—Estoy en una reunión. ¿Puedo llamarte después? —Aguardo cinco segundos y entonces digo—: Vale, vale, espera un segundo. Voy a salir.

Me disculpo educadamente, salgo de puntillas, dejo de fingir con el teléfono y me marcho al bar del hotel, o a uno de sus restaurantes. Faltan unos veinte minutos para que los empleados de banca (sobre todo del sindicato bancario) salgan medio atontados de la presentación. Entonces vuelvo con ellos. Si

hace buen tiempo vamos a la piscina. Siempre encontramos a un gran número de turistas atractivas de paso por Hong Kong.

Aunque parezca mentira, así es como se elabora y se lleva a buen término un gran número de acuerdos. Un encuentro cara a cara y unas copas se imponen a las tretas, las puñaladas por la espalda y otras astucias típicas de los *bookrunners*. Nos pasamos veinte minutos para discutir la estrategia del acuerdo y durante el resto del tiempo nos divertimos y bebemos. Nos turnamos para pagar la cuenta, en la que sobre todo figuran bebidas alcohólicas. Tampoco es que importe mucho. La cargamos como gasto de representación, o nos servimos de un código para endosarla al emisor de bonos que tiene que sudar la presentación frente a una sala abarrotada de inversores.

Las giras son un pretexto excelente para que los empleados de banca se reúnan. Pero casi siempre se trata de la misma cuadrilla de tíos enviados por los emisores de bonos más activos. Con tal de ampliar el grupo, uno de los empleados del sindicato bancario organiza un festín cada quince días e invita a todos los demás empleados del sindicato (salvo a unas pocas almas cándidas), que trabajan en un abanico de entidades que va desde Goldman Sachs y Morgan Stanley hasta Nomura y BNP Paribas. La pobre chica aquella del Bank of America todavía no ha logrado que la invitén, pero hacemos una excepción con las becarias que están buenas.

Todo esto no es consecuencia de que aparezca aquí o allá una personalidad depravada. Esta manera de funcionar es un rasgo sistemático de la industria.

Por lo general, estas reuniones consisten en una sesión de consumo de alcohol que se alarga durante todo un día. Por desgracia para mí, nuestra importancia en el sector de la renta fija me obliga a regresar al despacho hacia las 14.00 horas. Tengo que encargarme de los acuerdos en Asia, y al mismo tiempo ayudar a mis contrapartes estadounidenses y europeos a vender sus acuerdos en la región. Muchos de los empleados de banca siguen con la fiesta hasta la tarde, o incluso hasta la noche.

Por grande que sea mi empeño, me resulta muy difícil acudir al gimnasio durante la pausa del mediodía. Las malas influencias son excesivas. Un ejemplo típico: estoy preparando la bolsa de deportes de rigor para salir hacia el gimnasio y justo entonces el tablero de comunicaciones se ilumina. Es Adam Mitchell.

—Eh, tío, había quedado para comer con un cliente, pero acaba de excusarse. ¡No me obligues a comer solo! —Adam, alias Mitch, es un amigo íntimo del banco de inversión. Es el prototipo de tío que ha fracasado en Londres y se marcha a Hong Kong: un británico juerguista, energético, que se pone agresivo cuando bebe cerveza. Metió la pata en varias ocasiones cuando trabajaba en Londres y decidió marcharse a Asia, donde le ha ido bastante bien. Le adoro.

Para eso están los amigos.

—Vale, de acuerdo. Quedamos en el vestíbulo a las dos.

Y así es como nos marchamos al Lobster Bar and Grill del Shangri-La, uno de los sitios donde solemos ir a comer. Como en el hotel siempre hay almuerzos de ejecutivos de gira, es imposible ir allí sin encontrarse con clientes, colegas o competidores. No es un buen lugar para hacer el gambero y por eso no me gusta ir con Mitch, aunque él mismo me haya dicho que será una «comida rápida y civilizada».

Hoy está abarrotado. Nos sentamos. Al instante, Mitch pide una docena de ostras para los dos y una botella de vino que cuesta 200 dólares estadounidenses. Es entonces cuando veo a Bob Morse —el consejero delegado de Citigroup Asia— y a Wisal Lari a la entrada del restaurante, junto a la recepción. La recepcionista los sienta en la única mesa que sigue libre, y que está justamente a nuestro lado. Esto no es como los restaurantes del Four Seasons o del Regency de Nueva York. Estamos en una de esas mesas

para dos, pequeñas, dispuestas en paralelo, que crean como una barrera entre un bar más informal y el restaurante propiamente dicho, donde las mesas son más espaciosas y privadas. Morse y Lari se nos han puesto tan cerca que podríamos comer los cuatro juntos.

Bob Morse es un tío simpático, pero no lo conozco muy bien. Lari no es mi jefe, pero él piensa que lo es. Es uno de esos tíos de los que no te puedes fiar, que habría triunfado como vendedor de coches de segunda mano, y que aún siente la necesidad de meter la frase «American Express Centurion Concierge» en todas las historias que cuenta. Todo el mundo lo odia, excepto su círculo íntimo de aduladores.

Su prepotencia es de manual. Una vez estábamos sentados en la sala de juntas a la espera de un cliente y él no hacía más que pasar las páginas de un folleto de Ferrari. Ni siquiera se molestó en guardárselo durante las presentaciones. El cliente, sorprendido, le preguntó si lo que le interesaba en aquel momento era comprarse un coche nuevo. Lari le contestó como si nada: «Sí. Sí, desde luego».

De hecho, una vez me lo encontré mientras los dos íbamos en coche. Me detuve a su lado. Yo iba en taxi y él conducía su Ferrari F430. Me imaginé que se lo acababan de entregar, porque el asiento del copiloto todavía llevaba puesto el plástico.

Bajé la ventanilla y lo llamé.

—¡Eh, Lari! ¡Bonito coche! ¡Y yo que pensaba que sufríamos una crisis de crédito!

Me miró con una sonrisa de comemierda que, al añadirse a sus dientes mal puestos, le daba un aire de rata.

—No, a mí no me afecta.

Y entonces, al cambiar el semáforo, se alejó a toda velocidad.

Luego me enteré de que había dejado el plástico puesto en el asiento del copiloto durante varios meses para que todo el mundo supiera que había comprado uno de los primeros modelos recién salido de fábrica, y que no lo había adquirido por un precio más alto de manos de una persona que había estado en la lista de espera y se había desprendido de él sin casi usarlo a cambio de dinero rápido.

También tuve que aguantar otra de sus salidas en la fiesta de Navidad del departamento de Renta Fija. Unos pocos empleados del parqué estábamos allí y charlábamos con dos subordinadas de Lari bastante atractivas. En cuanto las chicas se marcharon, Lari nos contó un chiste. La gracia consistía en adivinar cuántos mangos iban a caber en el coño de una de las chicas. Me molestó, porque el chiste era patético.

Volvimos al restaurante. Mientras intercambiábamos bromas y ocurrencias, un camarero y una camarera vienen a nuestra mesa. La chica nos pone en el centro una bandeja de ostras muy adornada y empieza la ceremonia de presentación de la botella de vino.

Al ver nuestra caprichosa exhibición de decadencia, Lari y Morse nos lanzan una confusa mirada del tipo «Qué coño es esto». Nuestra situación sería aceptable si estuviéramos con un cliente, o si no fuera un miércoles a las 12.15. Se ve bien claro en su mirada que lo que estamos haciendo les parece inadecuado, o, como probablemente piensa Lari, «tiene un punto homosexual».

Llegados a este punto, podemos salir al paso de dos maneras distintas: o ponernos a la defensiva, o hacer como si nada.

Me limito a mirar a Morse y decirle:

—No te preocupes, esto es el precalentamiento.

No hay que demostrar nunca debilidad. Ésta es una lección que aprendí hace tiempo en Londres. Era un bonito día de verano en Canary Wharf y había salido a comer al aire libre con un colega. Ocurrió que nos bebimos unas cervezas. De repente apareció de la nada Mark Watson, el director de Renta Fija, y se

detuvo frente a nosotros. Se quedó allí, en silencio, y meneó la cabeza como un padre que se siente defraudado. Por si hubiera sido poco, en ese preciso momento se presentó la camarera.

—Aquí lo tienen, señores. Un tiramisú con dos cucharas.

Me quedé helado, de color rojo brillante, y me vi incapaz de decir nada. Los que trabajamos en el parqué no compartimos los postres.

Me siento más y más cómodo en Asia, y me uno a un pequeño grupo de colegas para empezar a crear rituales propios para la hora de comer. La mayoría de nosotros somos extranjeros residentes, solteros, instalados en un buen apartamento pagado por la empresa en los Mid-Levels, así que a menudo encargamos comida y nos la hacemos llevar a casa de uno de nosotros. Vemos una película o jugamos a videojuegos, nos comemos una pizza y nos bebemos unas pocas cervezas. Tengo la BlackBerry con Bloomberg Anywhere y si sale algún problema puedo regresar a las oficinas en cinco minutos. Aprovechamos cada vez más estas comidas para entregarnos a otra de las aficiones más frecuentes entre los empleados de la banca de inversión: la cocaína.

No hay nada peor que esnifar coca en un momento de ansiedad, incomodidad o prisa. No tengo ningún problema con esnifar en las cabinas de los inodoros y en los taxis, pero es mucho más divertido y sociable pasarse un plato de coca mientras estás con los amigos en el sofá y disfrutar con el proceso.

Nos encontramos a la entrada, en la línea de taxi que nos recoge a la hora de comer y que compartimos con Merrill Lynch, Goldman Sachs, Barclays y Deutsche Bank. La gente ve que tres o cuatro empleados de banca suben a un taxi y se imagina que irán a reunirse con un cliente. *¿Quién sabe lo que irán a hacer?* Cinco minutos más tarde ya estamos en mi apartamento y vemos *Chapelle's Show*, nos comemos la Tokio Joe y nos pasamos el plato. Otro motivo para sentirnos más cómodos en un apartamento es que a menudo la coca está adulterada con laxante para bebés.

Dos horas más tarde volvemos por Garden Road hasta Central, con las energías necesarias para pasar la tarde. Durante el resto del día se aplica un código entre amigos al que nos adherimos con firmeza: nos observamos mutuamente la nariz y avisamos si a alguien le sangra.

Ocasionalmente, las novias y las pausas por motivos de salud nos obligan a abandonar por un tiempo estas reuniones, pero la posibilidad de pasarse un par de horas en casa al mediodía y relajarse no queda nunca desfasada.

Posteriormente me traslado al Four Seasons, dejo las drogas e instituyo una de mis muchas iniciativas saludables estilo «nuevo capítulo en mi vida», y entonces volver a casa para comer me resulta todavía más agradable. Compro sushi para llevar en el City Super, me pongo el bañador y paso el rato sin hacer nada junto a la piscina de la azotea, que además tiene muy buenas vistas sobre Victoria Harbor. Hago un par de piscinas, me como el sushi, echo una cabezada y tomo el sol. Al cabo de una hora, aproximadamente, regreso a mi habitación, me hago una paja, me ducho, me pongo unos calcetines limpios, unos calzoncillos recién lavados, una camisa impecable, y vuelvo al trabajo con la sensación de haberme refrescado del todo. Viene a ser como unas minivacaciones.

Voy conociendo a más y más personas en esta región y acabamos por formar un grupo que come una vez por mes en el Ruth's Chris Steak House. El grupo está formado por una mezcla de colegas, competidores y clientes. A veces también viene gente que no trabaja en finanzas, pero nos resultan molestos cuando se reparten la cuenta: «Tú tenías el bistec Tomahawk. Tú tenías la langosta. Tú, el filete

con el pastel de cangrejo. Yo el solomillo, y no he tomado aperitivo. Y yo no he probado el vino, tan sólo me he tomado un par de cervezas». Nosotros nos gastamos tal cantidad de dinero que nos tratan como a dioses.

Es media mañana y acabo de bajar del avión que me ha traído en un viaje de catorce horas desde Los Ángeles. Me encantan estos vuelos largos, sobre todo si empiezan en Los Ángeles. El despegue era poco después de medianoche y he tenido tiempo de sobra para cenar bien y beber todo lo que he querido antes de dirigirme al aeropuerto. Aún he podido ir al salón-bar de Cathay y tomarme unas copas antes del embarque. Espero a que nos den permiso para reclinar los asientos, me tomo un ansiolítico, me pongo una película y bebo hasta que me duermo. Seis horas más tarde despierto, me hidrato y pido algo de comer. Entonces vuelvo a beber, sigo viendo *El fuego de la venganza* de Denzel, y acabo por dormirme otra vez. El vuelo es lo bastante largo como para que me emborrache, me duerma, vuelva a emborracharme, vuelva a dormirme, y finalmente me despierte encontrándome bien cuando ya falta poco para aterrizar.

Hoy no siento ninguna necesidad de hacerme el héroe, ni de molestarme en regresar a la oficina. Estamos en verano y es un período de baja actividad. No es que el mercado esté como muerto. Es que está muerto. La gente ha cerrado los negocios hasta setiembre.

Me decido por pasar el día desintoxicándome en la piscina del Shangri-La. Poco después del mediodía suena el teléfono. Es Mitch.

—Eh, hola, tío. Ya me imaginaba que habrías vuelto. Escucha, llevo todo el día sin poder dejar el trabajo. [Cuando los mercados de crédito están trastocados, los empleados de banca tienen que trabajar igualmente.] Tengo que salir a comer. Nos vemos en el Ruth's Chris dentro de veinte minutos. Clic.

Me doy la vuelta y vuelvo a dormirme. Cuarenta y cinco minutos más tarde me vuelve a llamar.

—¿Dónde coño te has metido?

Es tan insistente que llega a ser imparable.

—Lo siento, tío, si pudiese, iría, pero ahora estoy en la piscina y me da pereza ir a casa a cambiarme. No acepta un «no» como respuesta.

—Mira, tío, es que estoy solo. Pórtate como un amigo. Ven sin vestirte. Yo ya estoy pidiendo. Nos vemos en diez minutos. Clic.

Voy, aunque de mala gana. Sólo nos separa un breve paseo por el centro comercial que está debajo del hotel. El único problema es que voy vestido con unas chanclas Hawaiana de color blanco, un bañador Prada de color oliva reflectante y una camiseta de corredor Vodafone Fórmula 1 de color naranja fluorescente. Todo esto, junto con las gafas Persol y la gorra de béisbol, constituye el uniforme de nuevo rico europeo que me pongo cuando quiero ir de incógnito. Llamo tanto la atención que nadie me reconoce.

Podría pararme en el centro comercial y comprar ropa, pero, ¡qué diablos!, ¿qué más da? Voy a dar el pego en Ruth's Chris.

Llego con el bañador todavía húmedo. Me disculpo con el encargado, el *maître* y mi barman favorito por mi atuendo. De hecho, ellos lo encuentran muy divertido. Además, todavía son las 17.00 y están muy tranquilos.

Encuentro a Mitch trajeado y con la americana puesta. Se sienta él solo a una mesa sospechosamente grande y teclea con los pulgares en la BlackBerry. Está impresionado.

—¡Hostia puta! No exagerabas cuando decías que no estabas vestido. No te preocupes. Lo que ocurre es que no estaba seguro de que vinieras y he invitado a más gente.

Está bebiendo whisky, pero yo me decanto por una botella de vino. Media hora más tarde todavía nos estamos contando lo que hemos hecho durante los últimos días. Le explico mis vacaciones prolongadas y él me habla de las intrigas de la empresa. Es una conversación sana. Entonces me doy cuenta de que el *maître* se acerca a nuestra mesa con tres mujeres. Y por mujeres quiero decir prostitutas. Y por prostitutas quiero decir muchachas indonesias de los bajos fondos de Wan Chai, con tacones de aguja Lucite, minifalda y top.

Las chicas se pulen en seguida mi botella de vino, y Mitch, siempre un amable anfitrión, consulta la carta. Una manera segura de saber si Mitch está muy borracho consiste en ver lo que pide. En este caso, una botella de vino de 2.000 dólares hongkoneses (unos 260 dólares estadounidenses). No es que sea una absoluta locura, pero gastarse ese dinero para invitar a tres putas es un crimen.

Me repito a mí mismo que paga él, pero de todos modos no pierdo de vista la botella. Después de una chábbara que se alarga una eternidad y de tres botellas más, pedimos la comida. Ya casi son las 19.00 y el restaurante empezará a llenarse de gente que viene a cenar.

Como me he pasado el día desintoxicándome en la piscina, tengo que ir al baño a menudo. No sé qué es lo que escandaliza más: nuestra compañía, mi manera de vestir, o mi vejiga incontinente. En uno de mis muchos viajes tomo nota de que unos ejecutivos de Credit Suisse a los que conozco razonablemente bien se están instalando en uno de los reservados con separadores de cristal. Por suerte, no se fijan en mí.

Por fin llega la comida... sobre las bandejas humeantes del Ruth's Chris que se han hecho famosas en todo el mundo. Cada vez que llega un nuevo plato, el camarero nos lo recuerda: «Por favor no tocar. Muy muy caliente».

Cada vez que vamos es lo mismo. Hoy, Mitch tiene una idea.

—Eh, chicas, vamos a jugar a un juego. Será como un concurso. Se trata de ver cuál de vosotras tres aguanta más tiempo con un dedo sobre la bandeja. —No lo dice en broma. Al cabo de un minuto de darles explicaciones y camelarlas, les dice—: Venga. Se nos acaba el tiempo. Empezad de una vez.

Al cabo de poco más de un segundo, todos los que se encuentran en el comedor principal disfrutan de un coro de «Ayyy, uyyy, ohhh» por cortesía de las tres putas.

—Habéis estado patéticas. Vamos a repetirlo.

La combinación del ligero enfriamiento de las bandejas con el progresivo entumecimiento de sus nociceptores hace que la segunda ronda salga un poco mejor. La ganadora casi llega a los tres segundos antes de que se oiga la ráfaga de alaridos penetrantes: «Ayyy, uyyy, ohhh». No lo puedo soportar. Me excuso y me marcho al baño.

—Voy contigo. —Mitch se levanta de un salto y me toma por los hombros de camino hacia el bar—. ¿Qué te pasa, tío? Te veo mal.

—Joder, Mitch... mira con quién estamos. Mira cómo voy vestido. Por Dios, Mitch, si hasta están los de Credit Suisse reunidos allí mismo con un cliente, joder. —Tendría que haberme callado. Sin más dilación, me suelta y se mete en el reservado, y chilla:

—¿Os pasa algo? ¡¿Os pasa algo, mariconazos de Credit Suisse?!

Y luego se marcha al baño entre risillas.

Entonces salgo corriendo por la puerta principal. Ya he tenido bastante. Además, no pienso arriesgarme a que me deje a mí la puta cuenta. Ésta es la última vez que me dejo ver por Ruth's Chris.

El dinero no da la felicidad, pero lo intentaré, por si acaso.

Está buena, pero no como para jugarse la mitad del patrimonio por ella.

En el día de San Valentín, le mando a mi mujer un ramo de flores con una tarjeta que dice: «Felicitaciones».

Nos negamos a alimentar a los animales salvajes, porque se vuelven dependientes y ya no pueden desenvolverse por sí mismos. ¿Por qué tiene que ser distinto con las personas?

En la vida real, los abucheos siempre vienen del gallinero.



El Warren Buffett de Shanghái

—Luces.

Eso es lo que decimos en el parqué cuando el teléfono suena. En realidad, no se trata del teléfono, sino del tablero, un panel electrónico de grandes dimensiones con líneas telefónicas compartidas y directas, un altavoz (por donde suena el bocinazo) y una pequeña pantalla de televisión. Si necesito conectar con un operador, sindicato bancario, ventas o línea de investigación, o hacerme oír en todos los parqués de Hong Kong, Singapur, Tokio y Nueva York, ya tengo todos los medios necesarios enfrente de mí. Son tantos los teléfonos que suenan sin cesar que por lo general ponemos los timbres a un volumen en el que son casi inaudibles. No es nada difícil que una llamada pase por alto a los no iniciados, a menos que presten atención. Yo ya he programado el tablero para que se encienda la luz verde cuando llegan llamadas que me interesan, y la roja para las que no me interesan. Por eso hablamos de «luces».

El Capítulo 1 de Parqué 101 para becarios y analistas explica cómo responder a los teléfonos y manejar el tablero. He visto a muchachos en prácticas que se echaban literalmente a llorar porque no habían respondido a tiempo al teléfono, habían cortado sin querer una línea o habían escuchado una llamada sin acordarse de silenciarla. Ahora que están llegando jóvenes que han crecido sin una línea de fijo en casa, la formación para responder correctamente al teléfono es cada vez más necesaria.

—¿Tú eres subnormal, o qué, gilipollas? ¿Cómo coño puedo encargarte la venta de bonos si todavía no has aprendido ni a contestar al puto teléfono? Lo he dicho muchas veces. Lo he oído muchas veces. A mí me lo dijeron *una* vez. El problema de los tableros de aquella época era que el nombre del que hacía la llamada aún no aparecía en la pantalla y no podíamos filtrarlos.

—Eh, tío, tenemos un problema. —El que llama es Benny Lo, el jefe del equipo que lleva China—. He oido que [REDACTED] está a punto de anunciar un trato en el que no han contado con nosotros, ¿valennn? Dicen que Morgan Stanley es el único corredor del acuerdo.

Que un acuerdo se te escape de las manos no es lo que se dice una experiencia agradable. Tienes que explicárselo a tu jefe, y a veces al jefe de tu jefe. Y si estás en Hong Kong, también tienes que explicárselo al gerente de Producto (Crédito en Mercados Emergentes) de Nueva York. Lo único peor que dejar escapar un acuerdo es dejar escapar un acuerdo y que el jefe se entere antes que tú. *Uno de tus clientes estaba preparando un acuerdo y tú, cretino de mierda, no te has enterado.* Por suerte, soy el responsable de estructurar los acuerdos, ponerles precio y venderlos, por lo que no tengo que preocuparme mucho de las relaciones directas con los clientes. Lo que quiero decir es que aún me pegan gritos, pero ya no me despiden. El que se la carga es el responsable de área.

Difícilmente podríamos imaginar una situación peor que ésta. Morgan Stanley, uno de nuestros mayores rivales, va a anunciar un acuerdo sobre la primera emisión de bonos corporativos de alto rendimiento que sale de China, y lo hará como único bookrunner.

—Tenemos que hacernos con ese acuerdo de los cojones —gimotea Benny. No me jodas, cráneo privilegiado. Es uno de los empleados de banca más pesados y de pedantería más notoria con los que haya trabajado, pero a decir verdad, en este caso el ataque de pánico está justificado—. Voy a concertar una llamada con el presidente para esta tarde, y tendrás que ponerte. Por lo que se ve, Morgan Stanley les ha dicho que pueden cerrar el acuerdo al 10 por ciento y que les van a cargar dos puntos porcentuales en concepto de tasas. (Esto quiere decir que si la empresa consigue que le presten 300 millones de dólares se quedará con 294 millones y entregará los otros seis al banco en concepto de tasas.) A la mayoría de nosotros nos basta con cerrar unos pocos acuerdos de este tipo cada año para que nos recompensen con un extra que tendrá seis o siete dígitos, según nuestro rango.

La estrategia que trazamos es muy sencilla: contarles una puta mentira. Y así, con la ayuda del intérprete, me meto en una teleconferencia entre Benny y el presidente Zhu, uno de los hombres más ricos de China. A pesar de haber crecido a la sombra de la Revolución Cultural, sin electricidad ni agua corriente, Zhu ha logrado crear un conglomerado que abarca propiedades inmuebles, industrias farmacéuticas y mercancías varias. Quien diga que es un hombre excéntrico se quedará corto. Así, por ejemplo, es público y notorio que siempre está contándole a todo el mundo que no tuvo su primer par de zapatos hasta los dieciséis años.

No merece la pena que mis explicaciones sean complejas, porque, de todos modos, buena parte de lo que diga se va a perder en la traducción. Por ello, busco tonos melódicos y breves explosiones de energía que transmitan convicción y confianza. Unas pocas promesas sin fundamento y descaradas mentiras también ayudan:

—Introdúzcanos en el acuerdo. Somos el número uno mundial en bonos y le conseguiremos un acuerdo mejor, con precios menores, por una tasa más baja.

Aunque no haya realizado ningún análisis del crédito, le explico que podemos conseguirle un acuerdo al 9,5 por ciento, a 50 puntos básicos por debajo del que le ofrece Morgan Stanley. ¿Y eso cómo es posible? Le explico que conocemos a más inversores y tenemos mayor influencia, porque cerramos más acuerdos que cualquier otro banco. También conocemos mejor el mercado, porque nuestra mesa de operaciones es más agresiva y por eso mismo pasa por ella un mayor flujo de capitales. Sería imposible cuantificar cualquiera de estos puntos, así que se trata de suposiciones optimistas, más que de mentiras descaradas.

Lo que me preocupa de verdad es que nuestros entusiastas empleados locales van a amplificar y exagerar todo lo que diga cuando lo traduzcan. Es como si apostáramos al juego del teléfono escacharrado.

Finjo sorprenderme de que Morgan Stanley pretenda cargarles una tasa del 2 por ciento. Qué abuso. Nosotros, tan sólo por el privilegio de poder contribuir a la primera emisión de bonos corporativos de alto rendimiento que sale de China, nos daríamos por satisfechos con el 1,5 por ciento. Los chinos son especialmente sensibles al temor de que alguien quiera estafarlos.

También es un buen momento para recordarles que somos y hemos sido activos en prestarles dinero. Una parte del negocio de proporcionar servicios de poco margen (préstamos) a los clientes es que después ellos te recompensen con negocios de margen más elevado.

Y lo conseguimos.

Ahora viene lo divertido. Llamo a mi contraparte en Morgan Stanley.

—Eh, Chico, ¿sabes el acuerdo ese para [REDACTED] que ibais a anunciar la próxima semana? —(Uso el término «Chico» como apodo genérico y despectivo [igual que «Colega» y «Pichafloja»] como homenaje a mi antiguo colega de Londres.) Por supuesto, trata de disimular. A ningún empleado de banca se le ocurriría hablar abiertamente con un ejecutivo de la competencia sobre proyectos que todavía no se han hecho públicos—. ¿Sabes qué? Acabamos de entrar en él. Como vamos a trabajar en el mismo equipo, estaría bien que nos pusiéramos de acuerdo en lo que vayamos a hacer para llevar este acuerdo a buen puerto. —Es una manera como cualquier otra de decir: «Hazme un resumen rápido de todos estos meses de trabajo duro».

—Te llamo luego. —Clic. Cuelga, probablemente porque quiere llamar a sus propios ejecutivos en China para que le expliquen qué diablos ha ocurrido. Cinco minutos más tarde, me llama—. Eres un hijo de la gran puta. Le habéis vendido tasas del 1,5 por ciento y le habéis hecho creer que conseguirá un cupón de un solo dígito. —Así, han pasado de tener un acuerdo prestigioso para ellos solos y la posibilidad de ingresar 6 millones de dólares en tasas a tener que cerrar un trato al 50 por ciento y quedarse tan sólo con 2,25 millones. Si pensamos en el tanto por ciento de bonificación que va a perder, es como si le hubiera quitado un Patek Philippe de la muñeca y me lo hubiera puesto en la mía.

Al día siguiente se celebra la primera reunión con el cliente para hablar de las condiciones en el mercado, la estrategia de ejecución y la logística del acuerdo. Siempre que puedo, evito las reuniones de este tipo. Son responsabilidad de los empleados que gestionan el acuerdo y del equipo de ejecución. Mi trabajo consiste en observar las pantallas y hablar con los operadores, responsables de ventas e inversores, y cerrar el acuerdo. No en fingir que me produce un gran placer estrechar la mano de los emisores de bonos. Lo más habitual es que me presente en las reuniones, les diga todo lo que tengo que decirles a propósito de los mercados y la estrategia, y me largue. No tiene ningún sentido que pierda el tiempo en una discusión sobre la documentación del acuerdo y otras formalidades legales.

Diez minutos antes de que empiece la gran reunión, las luces de mi tablero se encienden. Es Benny, que sufre un ataque de pánico, porque todavía está en el aeropuerto y no podrá llegar a tiempo.

—Hemos tenido que pelear con uñas y dientes por este acuerdo. Si no llegamos a tiempo, Morgan Stanley se las apañará para volver a echarnos. Tú ya has hablado con el presidente. Podrías ir en mi lugar, ¿valenmm?

Por lo general, tan sólo necesito unos quince minutos para ir sin prisas desde nuestras oficinas hasta las suyas. Es un camino tortuoso que me lleva por los pasos elevados que se ciernen sobre las calles de Hong Kong. Voy a paso lento por los edificios de oficinas conectados entre sí para poder gozar unos instantes del aire acondicionado antes de volver a sufrir el calor pegajoso y húmedo. Un taxi, por su parte, tardaría unos veinte minutos en llegar, porque el tráfico es muy denso.

Hoy no puedo permitirme ese lujo. Cuando llego a mi destino, ya estoy cubierto de sudor. Entro en las oficinas de Morgan Stanley como si acudiera al funeral de un tío al que acabo de asesinar. Por lo menos el cliente manifiesta alegría al verme. Soy el héroe que le ha ahorrado un montón de dinero en tasas y le ha prometido un acuerdo más económico.

Busco un lugar donde sentarme en torno a la mesa de la sala de reuniones. El protocolo exige que el cliente, los ejecutivos de mayor rango y el equipo que se encarga del acuerdo se sienten en torno a la mesa de juntas, y que los analistas y otros empleados de menos categoría se queden en las sillas que se alinean en la pared. Si no hay suficientes sillas, se quedan de pie.

Al menos, Morgan Stanley ha tenido la delicadeza de reservarme una silla. En realidad, lo más probable es que no la hubieran reservado para mí. Siempre ocurre este tipo de cosas, sobre todo en culturas jerárquicas como la de Morgan Stanley. Ninguno de los empleados de menor rango se atreve a sentarse en la última silla que queda libre, por miedo a que un ejecutivo de mayor categoría se incorpore a la reunión. En el mundo de la banca, tener que cederle la silla a un colega de mayor categoría durante una reunión viene a ser como que todo el mundo te vea salir de la casa donde acabas de echar un polvo.

Pero en ese momento me enfrento a un dilema embarazoso. Al lado de la última silla que queda libre se sienta mi ex, también conocida como la Guardiana. Por supuesto que sabía que aún trabajaba con Morgan Stanley, pero no tenía ni idea de que formara parte del equipo encargado de esta transacción.

Sin demostrar ningún nerviosismo, todavía feliz por haber logrado entrar en el acuerdo, agarro la silla. Para mis adentros, vivo el momento como si se tratara de una escena de una película y yo fuera Ryan Gosling. En realidad, me parezco mucho más a Seth Rogen. Estoy empapado en sudor, hasta el punto de que mi incomodidad es evidente. Suerte que a los clientes chinos les importa una mierda la higiene personal.

Como sé que lo más probable es que no se repita jamás esta alineación de las estrellas —que volvamos a participar en un acuerdo junto a Morgan Stanley (normalmente son ellos o nosotros); que vuelva a cerrar un acuerdo corporativo de alto rendimiento (no es el sector en el que estamos más duchos); que mi ex vuelva a formar parte del equipo que se encarga del acuerdo (lo suyo son las finanzas apalancadas más tradicionales); que vuelva a asistir a la reunión inicial (no lo hago nunca), y que la única silla vacía vuelva a estar junto a ella (no me gusta llegar tarde a las reuniones)—, tengo que hacer algo para que el día de hoy no se me borre jamás de la memoria. Tengo que hacer algo.

Mientras dura la reunión, no tengo casi nada que decir ni que hacer. Como se imaginaban que iban a ser el único *bookrunner*, Morgan Stanley venía con los términos de ejecución y la estrategia de gira ya cocinados, y la disparidad entre los precios ofrecidos por unos y otros tiene como consecuencia que no se discuta el tema. De vez en cuando digo «Estoy de acuerdo» para aclarar la voz.

Mi ex, por su parte, aprovecha la oportunidad para demostrar lo bien que se sabe el paquete de restricciones contractuales (las promesas y estipulaciones específicas que se hacen constar en la escritura para proteger a los prestamistas) y para lograr que se note lo estrecha que es su relación con el cliente, todo dirigido hacia mí, como si fuera necesario recordarme por qué lo nuestro no funcionó. Mientras parafrasea una y otra vez las palabras de su jefe —es público y notorio que los ejecutivos de Morgan Stanley se repiten siempre el uno al otro, aunque con frases distintas—, me resuelvo a frenar su entusiasmo por si, de paso, también consigo abbreviar la reunión. Me quito el zapato y empiezo a acariciarle suavemente los tobillos con el pie. A continuación, mi calcetín húmedo y repugnante empieza a resbalar arriba y abajo por su pantorrilla. Me doy cuenta, con gran sorpresa, de que se defiende como una campeona. Si hasta se detiene un instante para mirarme con una sonrisa burlona en los labios.

No me dejaré intimidar. En cuanto vuelve a abrir la boca, le pongo sobre la rodilla una mano igualmente pegajosa y empiezo a subir muslo arriba hasta el dobladillo de la falda. Entonces mi mano se detiene y el dedo índice empieza a juguetear con el borde de la prenda. Lo he conseguido. No vuelve a hablar durante el resto de la reunión.

Las negociaciones del acuerdo todavía no han empezado y ya tengo muy claro que serán accidentadas. La gira incluye paradas en Hong Kong, Singapur, Londres, Nueva York, Boston y Los Ángeles. Por ese orden. La idea es que si logramos suscitar interés y atraer inversiones por parte de cuentas originarias en Asia, donde la base inversora está más familiarizada con el crédito y el riesgo,

podremos exhibir nuestro músculo y nuestra rentabilidad en las reuniones con los inversores europeos y estadounidenses. También nos será posible implicar a estos inversores, por lo general más grandes e influyentes, en las discusiones sobre ganancias (en la orientación informal sobre precios) derivadas de la reacción inicial de los primeros inversores en Asia.

Desde el inicio de la gira está muy claro —y no es para sorprenderse— que los inversores no ven ningún atractivo en este acuerdo si se sitúa por debajo del 10 por ciento. La génesis de mi recomendación a la compañía no tuvo como base un verdadero trabajo de codos con las posibilidades de este crédito, ni un sondeo de los inversores. No fue más que la consecuencia de decirse a uno mismo: «Bueno, vamos a ver qué número le colaremos al cliente para poder entrar en el acuerdo».

El presidente Zhu no es un típico consejero delegado, y eso nos ayuda todavía menos durante la gira. En una de las reuniones con los inversores, le preguntan por la calidad de la construcción en uno de sus proyectos de desarrollo inmobiliario. Y él responde por medio de un intérprete:

—Qué pregunta más imbécil. No quiero que usted invierta en mi acuerdo.

Y entonces se pone en pie bruscamente y abandona la sala de reuniones, y renuncia con ello a un posible encargo por 50 millones de dólares.

En otra reunión que tiene lugar en Nueva York, con uno de los fondos de financiación de mercados emergentes más grandes del mundo, enciende un cigarrillo y empieza a soltar bocanadas de humo. Se trata del Nueva York del alcalde Bloomberg. Ya no se puede fumar ni en los bares. El inversor, un triatleta amateur de lo más intransigente, declina toda participación en el acuerdo.

La afición de Zhu por fumarse un cigarrillo tras otro ha tenido como consecuencia que adquiera el hábito no muy fino de expulsar los gargajos siempre que lo considera oportuno. No le importa en qué situación se encuentre, ni con quién esté.

Los inversores europeos y estadounidenses no están acostumbrados a tratar con un cliente chino de este tipo. Todos los días, en la primera reunión que se celebra después de la comida del mediodía, se pasa toda la hora hurgándose aparatosamente los dientes con un palillo. Está claro que no lo hace por consejo de su dentista: no ha visitado a ninguno en toda su vida. Winston Churchill decía que los británicos tenían «dientes sin amaneramientos», pero no existe una expresión adecuada para reflejar lo que ese tío tiene dentro de la boca.

No creo que las reuniones le preocupen en lo más mínimo. Su única condición —aparte de la exigencia de que haya empleadas jóvenes y guapas en los equipos bancarios que toman parte en la gira— es que le encuentren la comida china más auténtica que se pueda hallar en cada una de las ciudades, porque se niega a probar la occidental. Hace una excepción en Boston e insiste en que todo el equipo de gira lo acompañe a Hooters. Imaginémonos a diez ejecutivos de banca trajeados que tienen miedo de pedir unas cervezas, tan sólo porque el presidente le ha pedido al traductor que le pida al encargado de Hooters que le traiga té chino.

Éste es el primer acuerdo corporativo de alto rendimiento que sale de China y por ello numerosos inversores no han visto nunca nada semejante. Por supuesto que todos los ejecutivos sienten pánico, Benny incluido. Me lo estoy pasando muy bien. Trato de calmarlo:

—Esto es perfecto. Podremos echarle las culpas al presidente cuando tengamos que explicarle a la entidad que este acuerdo va a salirnos por, al menos, 50 puntos básicos por encima de lo que prometimos.

Benny no está nada convencido.

—Creo que no lo entiendes. A ese tío todo le importa una puta mierda. Nos dejará colgados, ¿valennn?

Eso es lo que nos dice todo el mundo, y a continuación tenemos que aguantar el numerito del cliente que quiere hacernos creer que está insatisfecho. Pero al final no les queda otra opción que aceptar los términos que les dicta el mercado. El mercado es el mercado.

Al empezar el día, los ejecutivos del sindicato bancario se encargan de informar de la situación del mercado al equipo que gestiona el acuerdo: estudian los titulares, revisan las condiciones del mercado de créditos y resumen el programa diario de reuniones con los inversores. Nosotros hacemos lo mismo al terminar el día, pero con mayor énfasis en las reacciones de los inversores interesados en el acuerdo. Ésta es nuestra oportunidad de presentarle reacciones negativas al cliente y lograr que sus expectativas regresen poco a poco a la realidad.

Después de varios días catastróficos de gira, los ejecutivos que gestionan las relaciones con los clientes persuaden con delicadeza al presidente Zhu para que regrese a Hong Kong y permita que el resto del equipo a cargo del acuerdo —en el que se encuentra su director de Finanzas, formado en Occidente, y que produce una magnífica impresión— le represente durante el resto de la gira.

No sólo le hemos explicado al equipo que las condiciones en el mercado han empeorado y que la predisposición de los inversores a asumir riesgos con empresas recién llegadas a la emisión de bonos ha disminuido, sino que, además, la situación se ha deteriorado de verdad. Lo que ahora tenemos entre manos es una transacción equilibrada de acuerdo con el mercado en el contexto de un 10,5 por ciento, esto es, 100 puntos básicos más alta de lo que habíamos prometido. Una diferencia notable en el contexto de un acuerdo de 300 millones de dólares.

Finalmente nos llega la hora de poner fin a la farsa. Ya vamos tarde con la presentación de la orientación formal de precios en el mercado. Hemos estado susurrando «entre 10 y 10,5 por ciento» a los inversores, y ni aun así logramos despertar su entusiasmo. Ahora vamos a necesitar la aprobación del presidente para salir al mercado con una orientación oficial de precios en el espectro del 10,5 por ciento. No lograremos nada mejor. Si tratáramos de vender un porcentaje más bajo, las probabilidades de que el acuerdo fracase se incrementarían sustancialmente.

Benny es tonto del culo. Se entusiasma al saber que será él quien se encargue de la próxima reunión con el presidente en nuestra oficina, y no se da cuenta de que eso significa que tendremos que darle las malas noticias en persona. Nuestros contrapartes en Morgan Stanley estarán más que contentos de escucharlo por teleconferencia. Seguro que se reirán cuando me crucifiquen a mí como mensajero de las malas noticias.

Nos encontramos con el cliente y su séquito en el piso de arriba, donde solemos recibir a los clientes. Esto parece un puto zoológico. Una vez más, Benny se ha superado a sí mismo. En un patético intento por demostrar nuestro apoyo a la transacción y al cliente, ha convocado a todos los directivos de banca imaginables, los recibe uno a uno y les explica lo comprometidos que estamos con el éxito del acuerdo. Esto es el Citimogollón. Y no sólo eso. Como en este caso la firma ha logrado un nuevo cliente, empieza a venir todo el mundo: empleados de la banca privada, de la banca comercial, gestores profesionales de transacciones y liquidez (también conocidos como los tíos en traje marrón).

Al cabo de unas breves presentaciones, los acompañé escaleras abajo y los llevé de visita por nuestro (para los estándares asiáticos) impresionante parqué.

—Presidente Zhu, éste es nuestro equipo de operadores de crédito, el más grande de toda Asia. Ellos serán los responsables de sacar sus bonos al mercado y de respaldar el acuerdo. —Callo unos momentos mientras el intérprete traduce y muestro a los visitantes una larga hilera de cuerpos con los ojos clavados en pantallas, que teclean en los teclados, acompañados por el enérgico murmullo de los tableros que se iluminan—. El encargado del escritorio nos dirige un saludo cortés y pasamos a la siguiente hilera. No creo que al presidente le importe una puta mierda. Ya se ha fijado en la ayudante de derivativos de crédito. Es un 5, lo que en un parqué equivale a un 7, pero el hombre no parece tener mucho criterio por lo que respecta al talento.

—Y éste es el equipo de ventas. Han sido los responsables de organizarle las reuniones durante la gira y trabajan con sus clientes para generar pedidos e interés en su acuerdo. —Mientras aguardo a que le traduzcan, voy a buscar al director de ventas de Fondos de Cobertura, que está en su escritorio, y lo incorporo a nuestro grupo—. Le presento al director del equipo. En estos momentos, su prioridad número uno es vender el acuerdo. —El presidente asiente con la cabeza y se dan la mano.

Finalmente llegamos al despacho de mi jefe, donde se celebrará la reunión. También en este caso, todo es muy impresionante. Se trata de un despacho grande, con paredes de cristal, situado en una esquina del parqué donde es muy visible. El único problema es que hay tanta gente que literalmente nos desbordamos por la puerta y nos derramamos por el parqué.

Espero, incómodo, a que todo el mundo llame: los subalternos de Shanghái, el equipo de gira, y el gilipollas que tengo como contraparte en Morgan Stanley, y que se sienta en su escritorio a unos seiscientos metros de mí, lleno de satisfacción.

Prescindo de charlas inútiles y voy directo al grano: tenemos que cerrar con éxito un acuerdo. Lo único que hay que aclarar es el precio. Confío en mi habilidad para convencerlo de que tiene que aceptar el acuerdo que le proponemos.

Por lo general, prefiero llevar las discusiones sobre la orientación de los precios desde la comodidad de mi escritorio, donde no soy más que una voz en una teleconferencia. Entonces puedo leer las notas que traigo preparadas, mandarme mensajes con los contrapartes del sindicato bancario y acceder a toda la información de mercado relevante, o que pueda resultarme útil. Aquí, en cambio, estoy fuera de mi zona de confort, agazapado tras una pequeña mesa de reuniones, cara a cara con un Steve Buscemi chino muy rico y muy poderoso. Lo único que llega a mis oídos es el ajetreo de los empleados de banca y el estruendo del parqué, que se cuelan por la puerta abierta. Estoy acostumbrado a desconectarme de las distracciones, pero esto es como hacer el examen de ingreso en la Universidad bajo un aparato de aire acondicionado en mal estado junto a una ventana que da a un campo de fútbol americano durante el ensayo general de las animadoras.

Explico la transacción punto por punto a los miembros del equipo hasta llegar a la situación actual. Cada dos frases me detengo para que el intérprete tenga tiempo de traducirlas. Por lo general, conviene que las explicaciones sean sucintas y sencillas para facilitar la traducción. Pero la sala está abarrotada de ejecutivos de alto nivel y no me queda otro remedio que entrar en detalles, como si también estuviera hablando para ellos, y me doy cuenta de que el intérprete tiene problemas para seguirme.

Les explico que diferenciales crediticios semejantes se han ampliado y que el mercado se muestra más escéptico. Repaso todas las reuniones con los inversores que ellos mismos han llevado a cabo y algunas de las reacciones que han encontrado, con especial énfasis en la importancia que los inversores atribuyen a los precios. Les digo que ninguno de ellos se contentará con menos del 10 por ciento. Le

recuerdo a todo el mundo que la orientación de precios inicial no es más que el primer paso, una añagaza para atraer a los inversores, implicar en la operación a todos los clientes posibles y obtener crédito, y darle fuerza a un acuerdo que finalizará en un precio más bajo.

—La mejor manera de lograr un resultado final que se quede por debajo del 10 por ciento consiste en empezar con una orientación sobre precios sustancialmente más elevada. —Por supuesto que es absolutamente imposible que nos quedemos por debajo del 10 por ciento, pero voy pasito a pasito—. A la vista de todo ello, nuestra recomendación conjunta es que salgamos al mercado con una orientación de precios en el área del 10,5 por ciento.

Hago una pausa para que me traduzcan.

Y entonces vuelvo a sentarme y escucho. Mis palabras no hallan una cálida acogida. Una típica conversación alegre en chino mandarín suena como una cuadrilla de gente enfadada pegándose gritos. Se nota, por comparación, que estos están cabreados. Dos de los ejecutivos más astutos, que se habían quedado de pie junto a la puerta y en silencio, se escabullen. No quieren que se les asocie con el ya inevitable naufragio. Pasan cinco minutos de agresivas exclamaciones entre el presidente y varias personas que le responden al teléfono. Parece que no paren de llamarse «negue» el uno al otro. (Fonéticamente, «negue» es una muletilla en mandarín, como «ya» y «vale»). El intérprete ni siquiera se molesta en traducir.

Al final, uno de los ejecutivos que se encargan del acuerdo habla en representación de la empresa.

—El presidente, como era de esperar, está insatisfecho con esta recomendación. Comprende la estrategia de empezar por un número que abarque un rango de interés más alto, con la esperanza de crear una tensión en los precios que permita alcanzar un mejor resultado. Sin embargo, no puede aceptar un 10,5 por ciento, ante todo porque se le prometió un 9,5 por ciento hace tan sólo una semana. Querría proponer una orientación de precios del 10 por ciento, con la mira puesta en que el resultado final quede más cerca de nuestros objetivos.

Estos tíos lo ponen absolutamente todo sobre la puta mesa de negociaciones. Llegados a este punto, estamos jodidos. El presidente no puede quedar avergonzado frente a su equipo y nosotros tampoco podemos ceder más.

Cuando estaba a punto de responderle con un equivalente cortés de «que te den por el puto culo», un sonido desconocido se hace oír en nuestro parqué, como un equipo de radio averiado. Poco a poco se oye más fuerte y cada vez más claro. Suena a tambor y platillo. Ya no podemos ignorarlo. Callamos todos y miramos al otro extremo del parqué, que en aquel mismo momento estalla en aplausos. Entonces empieza la música. Es *The Way You Move*, de Outkast, que en aquel momento empezaba a marcar tendencia, poco después de que el vídeo *Not the Father* de Maury Povich se volviera viral.

Y entonces lo vemos. Nuestro director de ventas de Fondos de Cobertura, el mismo que le había presentado al presidente como responsable del acuerdo, pega saltos entre los escritorios de los encargados de ventas, ejecutando unos pasos de danza improvisados, pero con una coreografía de notable calidad.

Por si esto no fuera lo bastante extraño, lleva la cara cubierta de pieles de pollo del Kentucky Fried Chicken. La circunstancia se hace evidente cuando, a media danza, empieza a comerse una de las pieles que le resbalan por la mejilla. Luego me entero que todo se debe a que ha perdido una apuesta.

Baste con decir que no pudimos llevar a buen término la primera emisión de bonos corporativos de alto rendimiento que salía de China. Pero Morgan Stanley tampoco lo consiguió.

No es la mentira lo que me molesta. Lo que me resulta ofensivo es el insulto a mi inteligencia.

Yo no he dicho nunca que me considere mejor que nadie. Sólo digo que he tenido más éxito.

Si no pecáramos, la muerte de Jesucristo habría sido inútil.

Si me pongo un traje, estoy en el 8. Si me quito la camisa, en el 5. Pero si me presento en el bar con la tarjeta, soy un 10.

Quiero ocupar un lugar en East Hampton, no en la historia.



Bluetooth

Las puertas correderas de cristal esmerilado que se interponen entre el parqué y los mercados de capital se abren. Es Auricular, el director de █████. A juzgar por sus andares de fanfarrón, nadie lo diría, pero tiene a su cargo uno de los productos menos atractivos que se encuentran en el banco, si dejamos aparte las gilipolleces que los tíos de traje marrón deben de estar haciendo en materia de cesiones temporales, papel comercial y gestión de la tesorería.

Su apodo no proviene de ninguna anécdota que valga la pena. Lo llaman así porque siempre lleva un auricular Bluetooth en el oído. No importa dónde se encuentre, ni lo que esté haciendo. Siempre lo lleva puesto.

Nunca se sabe si está hablando con la persona que tiene enfrente, o por teléfono. «Funcionará», me dijo en cierta ocasión en la que estaba de pie en el urinario de al lado. Juraría que estaba hablando con alguien por teléfono.

Tengo que reconocérselo: Auricular es un maestro de la política de empresa. No resulta fácil acusar a alguien de no trabajar duro cuando lleva siempre puesto el auricular para recordarnos lo ocupado que está. Siempre anda pegado a sus jefes. Si ellos bajan al Starbucks, Auricular también se presentará en el Starbucks. Si salen a fumar, él también saldrá a fumar. De hecho, empezó a fumar para poder pasarse más tiempo con su jefe, que se llama █████. Y siempre con el auricular puesto. Sus jefes podrían verle como a un pelota subnormal, pero se creen que es un maestro en conseguir acuerdos.

También se sabe los mejores karaokes y casas de masajes de todas las ciudades de Asia, y eso le resulta muy útil con sus superiores, colegas de visita y clientes.

Cierto día, Auricular no viene al trabajo. No responde a correos electrónicos ni mensajes de texto. Ha desaparecido. Son muchos los que desean que haya muerto. Corren rumores de que ha dimitido para marcharse a Goldman Sachs y dirigir allí el equipo del sindicato bancario que se encarga de los préstamos (un equipo que, en teoría, tiene que informarme a mí). Muchas gracias, hijo del puto Dios. Que se lo queden. Vamos a celebrarlo.

Pero tenemos dos problemas. En primer lugar, el degenerado que dirige █████, Wisal Lari, no lleva nada bien perder a un subordinado que le besaba el culo con tanta dedicación. En segundo lugar, la rígida política de Goldman Sachs de no promocionar a una persona recién contratada es bien conocida. Imaginemos el caso de un asociado o vicepresidente prestigioso que trabaja en un banco de verdad. Un banco de segunda fila podría robárselo con la promesa de una garantía y una promoción jerárquica inmediata. Así, Morgan Stanley nos chorizó a nuestro principal gurú en Alto Rendimiento nombrándole director gerente. A Goldman no se le ocurriría hacer tal cosa.

Como Auricular ha sido director en Citi, no cabe ninguna posibilidad de que Goldman lo nombre director gerente para atraérselo. Así, queda abierta la puerta para que Citi lo recupere. Sólo tiene que ofrecerle una garantía similar a la de Goldman y, a continuación, promoverlo. A eso lo llamamos

«promoción en el campo de batalla». Son muchas las personas que lo intentan. Se marchan con la esperanza de que les ofrezcan una garantía equivalente y una promoción para recuperarlos.

Auricular lo consigue. Un día, de repente, vuelve a estar con nosotros, más fanfarrón que nunca. Por supuesto, todos nosotros lo odiamos todavía más y estamos resentidos por lo que ha hecho, porque la entidad ha separado una parte del fondo con el que nos paga las primas y la ha reservado para él. A nadie le importaría una puta mierda si se tratara de un peso pesado que añadiera valor a la entidad, pero Auricular es un puto coordinador que trabaja en la confección de las gigantescas hojas de balances de Citigroup. Los pocos acuerdos en los que tiene éxito funcionan gracias al nombre del banco, no por lo que él haga.

Ahora es director gerente. Aún peor: a modo de concesión, la administración de la entidad le ha autorizado a expandir su imperio e incluir en él la gestión de la colocación privada. Es uno de los sectores más lucrativos de la franquicia asiática, junto con el crédito estructurado y los valores en dificultades. Estos acuerdos fluidos se hallan en una zona gris en la que todo el mundo quiere tomar parte. Lo que empieza como un acuerdo ordinario de adquisición de bonos se puede transformar en un préstamo, una inyección directa de capital, o cualquier tipo de combinación o estructura híbrida. Así que Auricular me ha arrebatado un trozo del pastel.

Ha pasado de salvavidas de los negocios más fríidos a señor de los productos más afrodisíacos, de crecimiento más acelerado y perfil más destacado. Lo que es más: también son los más divertidos. Yo, en cambio, tengo que sufrir la mierda de trabajar en acuerdos que se encuentran en el umbral de la rentabilidad para burócratas coreanos y capullos hindúes, y así puedo disfrutar de un viaje a Ciudad Ho Chi Minh para amañar auditorías con unos tíos que trabajan en fondos de cobertura y en ventas, con la mira puesta en un acuerdo con garantías sobre propiedades inmuebles que nos procurará tasas de tres puntos porcentuales.

El tío se vuelve todavía más gilipollas. Lo único que sigue igual es el auricular.

Un día lo veo tres hileras de escritorios más allá. Está reunido con unas pocas personas de nuestro equipo de ventas. Me acerco a ellos y en seguida cierra el pico. No quiere que me entere de nada de lo que está haciendo, por si pudiera haber un posible conflicto de competencias. Se hace un incómodo silencio. Pero no pienso marcharme. Traigo una silla de otro escritorio.

—¿Qué pasa, muchacho? —Tiene más años que yo y, por supuesto, no soporta que le hable de ese modo, ¡qué cojones!

—Yo ya me iba. —Me ignora deliberadamente y sigue hablando con el equipo de ventas—. Gracias por la información. Haré que mi gente os mande un par de avances de los acuerdos, y entonces podremos cerrar acuerdos de confidencialidad y ponerlos en juego.

Y se marcha. Las puertas de cristal esmerilado se cierran a sus espaldas y desaparece en las oficinas de acceso reservado.

Lester, uno de los encargados de ventas con más años y experiencia, no puede más y estalla.

—Hostia puta, no soporto a ese subnormal de mierda. Quiere que blindemos [esto es, que los inversores se avengan a recibir información no pública con el compromiso de preservar su confidencialidad y no comerciar con ella] todos los putos fondos de cobertura de todos los putos acuerdos no consolidados, que les hagamos firmar acuerdos de confidencialidad, y que luego empecemos a arrojar mierda contra la pared a ver si se queda pegada. Los putos negocios no se pueden llevar de esta manera. —Lester ha trabajado en Nueva York antes de venir a Asia y tiene una reputación impecable, y

por lo general se le considera uno de los responsables de ventas más importantes en el parqué—. Y una puta mierda voy a ir con estos acuerdos a los clientes. Les daría un ataque de risa. Ese gilipollas imbécil no tiene ni puta idea de lo que hace. El valor añadido de todo esto es cero.

Asistimos a una de las invectivas más espectaculares que se hayan oído jamás en el parqué. Todos los escritorios de la hilera están pendientes de Lester. No sólo el escritorio de los encargados de ventas de créditos, sino todo el equipo de ventas asiático. En la hilera siguiente, los tíos de operaciones con créditos y derivativos de créditos empiezan a ponerse en pie y se quedan mirándolo. Este tipo de explosiones son relativamente frecuentes en Nueva York, pero nunca se había visto nada semejante en Asia.

Le interrumpo.

—¡Pero qué coño es esto! —Lester se calla, algo confuso, pero a la espera de que yo continúe. Me doy cuenta de que piensa que quiero empuñar la batuta y retomar la invectiva por donde él la ha dejado—. ¡Pero qué coño es esto! —Vuelvo a decir, con genuino asombro—. ¡Pero qué coño es esto! —Esta vez soy capaz de canalizar el nerviosismo y señalar un montón de papeles que han quedado sobre su escritorio y dicen PRIVADO Y CONFIDENCIAL. Ni siquiera me fijo en los papeles (aunque dejarlos allí ha sido un grave incumplimiento de las normas), sino en lo que está encima de ellos. Es el auricular de Auricular.

Durante todos los días, semanas y años que llevamos trabajando juntos en Asia, nadie había visto hasta ahora a Auricular sin su auricular. Y ahora está aquí, sobre el escritorio de Lester. Mi presencia le ha puesto tan nervioso que se lo ha dejado al escabullirse.

Lester no duda ni un instante. Quién sabe cuánto tiempo pasará hasta que Auricular vuelva a toda máquina, no sólo para recobrar el auricular, sino también para llevarse las hojas con plazos y condiciones que no se han hecho públicos e información sobre trámites en curso que se ha dejado al huir del escritorio de ventas. Lester agarra el auricular Bluetooth y se lo mete por el pantalón, y entonces se pone a bailar, saltar y dar botes, y al mismo tiempo habla como si fuera un locutor deportivo en plena retransmisión.

—¡Ualaaa sííí! Tengo el auricular en la polla... ahora ya me está tocando los huevos. Otra vez en la polla. Se me ha metido en el agujerito de mear. Otra vez en los huevos. Ehhhh, sííí. Ahora hace malabarismos con los huevos. Y ahora trata de ligar con el agujero del culo. ¡Pero qué auricular más travieso! Ya está cerca del ano. Ohhhh sííí. —Nos quedamos helados, y él continúa—: Eh, auricular, al menos podrías invitarme a una copa antes de entrarme. Es... es... me va a... me va a penetrar... penetrar... por el an... ohhhh sííí. —Lester no se detiene ahí. Se pone a dar saltos en todas las direcciones—. ¡Ya se me ha metido dentro del culo! Mete. Saca. Mete. Saca. Mete. Saca. Eh, ¿qué pasa si a mí me gusta? No me juzguéis. Es que esto me da un gusto... Ahora va y viene entre el agujero del culo y los cojones. Ohhhh, qué fricción. Estoy como un boy scout que se enciende una hoguera bajo los pantalones. Ohhhh, me arden los testículos. —Toda la hilera está en plena histeria. Finalmente, Lester se vuelve a sentar. Parece exhausto. Me imagino que ya ha terminado.

No sé si en algún momento había comentado que Lester es director gerente y que había rechazado una oferta de empleo de Goldman Sachs.

Pero no ha terminado. Apoya la espalda en su silla Herman Miller y levanta los pies en el aire hasta que las rodillas casi le tocan las orejas. Todavía tiene la mano bajo los pantalones y no deja ya espacio a la imaginación: finge masturbase con el auricular de Auricular.

—Basta. Esto es insoportable. Por favor —le grito. Finalmente, todos nosotros nos tranquilizamos. Lester encuentra el auricular y se lo saca de debajo de los pantalones, y vuelve a dejarlo sobre la mesa, en el mismo lugar donde lo había encontrado.

No más de tres segundos más tarde, la puerta de cristal esmerilado se vuelve a abrir. Es Auricular. Camina hacia nosotros con pasos acelerados.

—¡Mierda, me había olvidado mis cosas!

Agarra los papeles y se marcha, y se vuelve a meter el auricular en la oreja antes de desaparecer por las puertas correderas. Al cerrarse la puerta, las hileras de ventas de operaciones y ventas de créditos estallan.

A partir de ese día no nos consta que haya vuelto a quitarse el auricular del oído.

La mayoría de las personas no podrían figurar como personaje principal en una película sobre su propia vida.

Si digo «quédese con el cambio» es porque me da pereza recogerlo.

La falta de talento es lo único que se interpone entre la mayoría de las personas y sus sueños.

Mi primera esposa fue radicalmente antiabortista hasta que mi amante se quedó embarazada.

Uno de los principales problemas de la sociedad actual es que ya no tenemos colonias a donde enviar a los indeseables.



La emboscada

Es el año 2004, acabo de llegar a Hong Kong y me sientan en medio del parqué, enfrente de los operadores de crédito y flanqueado por los encargados de ventas. Esta proximidad es una insensatez. Todo el trabajo que realizo a lo largo del día gira alrededor de información confidencial y relevante para el mercado. Todos los que están a mi alrededor ven mis pantallas y me oyen cuando hablo al teléfono. Si quisieran, podrían hasta escuchar a los que me hablan a mí.

Por lo general, se me anima a no realizar las llamadas confidenciales desde el escritorio. Puedo marcharme a una de las salas de reuniones, o al otro lado de la Gran Muralla, que en este caso es una verdadera muralla de cristal que separa la banca de las ventas y operaciones. Pero a veces no resulta práctico.

Esta manera de trabajar es ilegal, pero no parece que a nadie le preocupe, por lo que yo tampoco pienso en ello. Además, los encargados de ventas y los operadores son mucho más divertidos que los ejecutivos de la banca de inversión. Al estar en medio de las operaciones, me entero de lo que ocurre en los mercados en tiempo real, y así los consejos que ofrezco a nuestros clientes están mejor fundamentados y son más relevantes. Ése es uno de los argumentos tradicionales para que los empleados de los sindicatos bancarios tengan sus escritorios en el parqué.

Una situación típica es que estoy a punto de cerrar un acuerdo y me doy cuenta de que Jimmy (un tío de ventas) está detrás de mí y observa lo que hago.

—¡Eh, oye, no puedes asignar más bonos al cliente de Roo que al mío!

O si no, oigo que otro tío de ventas le dice a un cliente:

—Eh, acabo de enterarme de que Hutchison va a anunciar un acuerdo importante la próxima semana.

Es obvio que lo sabe porque me ha escuchado cuando lo comentaba por teléfono, y es el tipo de información privilegiada que un cliente podría aprovechar. Y así llega el momento en el que decido ir a sentarme en otro sitio.

Pruebo en todos los lugares del parqué y acabo por sentarme con los de Tecnologías de la Información y los gerentes de Unidades de Negocio. Son los responsables de gestionar los gastos del parqué, que van desde las sillas Herman Miller y las pantallas extra hasta el material de oficina y los cartuchos de tóner para imprimir en color. Todo pasa por sus manos. Lo más importante es que son ellos los que se encargan del V+D, esto es, viajes y diversión.

Mi nueva silla me ofrece buenas vistas de todo el parqué. La hilera de investigación y estrategia de crédito está frente a mí, y luego la de derivados de crédito y comerciales, luego la de ventas de créditos, después la de productos de tasas de interés y créditos estructurados. Más allá hay otras diez hileras, pero la verdad es que sólo me importa mi universo más inmediato.

Al sentarme entre los gerentes de Unidades de Negocios y la gente de Tecnologías de la Información, es como si comiera con todos los chavales de los que me cachondeaba en Secundaria. He tenido conversaciones más interesantes con el dentista. De todas maneras, mi nueva posición tiene sus

ventajas.

Para empezar, ya no tengo que preocuparme por si podré cargar a la empresa el gran número de facturas dudosas que genero. Mi nuevo amigo, el gerente de Unidad de Negocios, lo hará por mí. De hecho, uno de mis colegas, Peter, tiene tan buenas relaciones con el gerente (ambos son aficionados a cierta marca de automóviles alemana y adquieren sus coches) que logra cargar a la firma sus salidas a karaokes dudosos sin que le pregunten nada.

Peter es el ídolo de los prestatarios latinoamericanos y ejecutivos de Nueva York que acuden a sus falsas giras con el pretexto de vender bonos híbridos perpetuos adicionales convertibles contingentes de ratio Tier 1 a diez años no rescatables. Estos «inversores» hambrientos de cupones saben tanto sobre estas estructuras como sobre los minibonos Lehmann con los que perdieron los ahorros que se reservaban para la jubilación.

En realidad, muchos de estos emisores no tendrían por qué hacer una gira, pero todo un equipo de empleados de banca de Nueva York los llama y les dice:

—Eh, ¿no os apetecería hacer un viaje de una semana por Asia? Yo voy con vosotros.

De día se reúnen con equipos de ventas de la banca privada que se preocupan más de sus propias comisiones que de los créditos subyacentes que van a vender. En cualquier caso, los emisores y empleados de banca se reservan amplias franjas horarias para probarse trajes y comprar relojes. Por la noche, quieren que Peter los lleve a una buena cena con marisco al estilo chino, seguida de una visita a un karaoke exclusivo donde cagan los servicios de las putas como si fueran perritos calientes en el estadio de los Yankees.

Al terminar la noche, el local le entrega a Peter una factura en la que se lee una serie de palabras sin sentido, estilo Kyoto Toro Fuji Sushi Restaurant, con el obvio propósito de cargar el coste a la empresa. Su buena amistad con el gerente de Unidad de Negocios también ayuda.

Otro gran beneficio de sentarse entre los tíos que visten camisas elegantes de manga corta y zapatos de puntera cuadrada es que nos informan de antemano de los simulacros de incendio. De los simulacros de verdad, no de las sesiones de masturbación colectiva para ver quién aguanta más porros que los ejecutivos de banca de inversión más jóvenes suelen llamar «simulacros de incendio». Que nos avisen de los simulacros de incendio puede parecer una trivialidad, pero el problema es que durante muchos de los simulacros los ascensores se cierran y nosotros estamos en la puta planta 48.

Me avisan cinco minutos antes y así tengo tiempo para hacer correr la voz discreta y selectivamente entre mis amigos. Así, en el momento en el que todos los demás salen exhaustos y sudorosos por la escalera de la planta baja, nosotros ya vamos por la tercera cerveza en el bar de Hong Kong Park.

Cierta día, Ken, el tío de Tecnologías de la Información, se gira con su silla giratoria.

—¡Hey, tío! Ayer a la noche vi a tu colega en Fenwick's. A las tres de la mañana, ¡pardiez! Estaba allí. Colgao como un zapato embetunao. Solo como la una. Le estaba dando a una mierda de puro. Fue por una pava. Y no se marchó solo, ¿eh? Qué cabrón Sánchez el Sucio. He tardado casi un año en entender a Ken cuando habla.

—Ken, ¿estás tratando de decirme que viste a Sánchez el Sucio en Fenwick's, que estaba solo, que se estaba fumando un puro y que se marchó con una puta?

—Sí, eso es lo que he dicho, ¿no?

Tengo que repetirlo para mí mismo.

—Ken, ¿me estás diciendo que viste a Sánchez el Sucio en Fenwick's a las tres de la madrugada de un martes, que había ido solo y que se pilló a una puta?

—¿Tú eres subno, o qué? Que te he dicho que con mis propios ojos.

La verdad es que todavía no me lo creo. Sí creo que Ken se lo cree, pero yo no me lo creo. Fenwick's es un sótano oscuro y mugriento en Wan Chai, y seguramente es la parada más famosa y menos discreta en el circuito putero de los turistas depravados que visitan Hong Kong. No es posible que ese tío, que tiene cientos de subordinados y es bien conocido por todos los compradores de la región, pueda ser tan escandalosamente insensato... aunque sólo fuera porque su mujer también trabaja en el ramo. De la banca, no del puterío.

Sánchez el Sucio es el director regional de █████. Vive en Singapur, pero se desplaza con frecuencia a Hong Kong, y siempre opta por el «vuelo para directivos». Llamamos vuelo para directivos a aquel en el que se elige deliberadamente que el vuelo salga a partir del mediodía. Así tenemos una excusa para pasarnos la mañana sin hacer nada, y luego gandulear, beber, comer y dormir durante el viaje, que ocupará buena parte del día, y llegar al lugar de destino a tiempo para salir por la noche a beber con los colegas de profesión.

El apodo de Sánchez el Sucio —también conocido como «el Guarro», para abreviar— no tiene nada que ver con ningún tipo de perversión. No es más que una alusión al matojo de pelo que luce sobre el labio superior. El mote, que él mismo no conoce, se lo puso un prominente gestor de fondos de cobertura.

El homenaje a Tom Selleck resulta aún más ridículo porque la voluminosa escoba que luce bajo la nariz se combina con el peinado más aparatoso con que alguien haya tratado jamás de disimular la calvicie. Es tan patético que el día que toca acompañarlo a una reunión en día de viento tenemos que cambiar de dirección una y otra vez por culpa de sus intentos de evitar que su improvisado sombrero de cabello se levante y salude.

Por supuesto, ninguno de nosotros se sorprende por una infidelidad o una indiscreción carnal. Es una práctica estándar en el sector y, desde luego, no una aberración que se conozca tan sólo en Asia. Uno de mis jefes de Londres vivía en una mansión palaciega de Holland Park, pero también era propietario de un piso en Mayfair del que su mujer no tenía noticia. Era bien conocido por la frecuencia con que organizaba un FVN (Falso Viaje de Negocios) y se quedaba en Mayfair con una de sus nenas. El problema con el Guarro es que es tan mojigato que parece imposible que se haya ido de putas a Fenwick's.

Unas semanas más tarde estoy en el escritorio y Ken se presenta a media mañana. Viene desaliñado y huele a cerveza rancia y sábanas que no se han lavado en dos semanas.

—Joder, que nochazo. Dos pájaras de una pedrada, lo pillas ¿no? Yo que me marchaba con una y viene otra con unos melones que no te digo. Y yo que le digo: «Eh, cariño, te vienes conmigo». Y me las cepillo a las dos en el catre. Joder tío que me despierto y la cama era tal que un tajo de carnicero. Si hasta me daba miedo de haber matado a alguien.

Si tuviera que girarme cada vez que me cuenta una historia de ese tipo, no lograría acabar nunca el trabajo. Por lo tanto, no le hago ni caso. Ken no se calla.

—Hey, tío, ¿me escuchas o qué? Otra vez que vi a tu colega. Esta vez ya eran las dos. Yo estaba pillado, debía de ir por la lata número quince. Pero que sí que era él. Que me apuesto la vida de mi santa madre. Y eso que a mi madre la quiero mucho.

Tenemos que resolver esta cuestión ahora mismo. Resulta que el Guarro también está en la oficina, a tres hileras de mí, de pie, charlando con algunos de sus encargados de ventas.

—Vente para aquí, Ken. —Tiro de él hacia mí y señalo al Guarro con la mano—. Ante todo, Ken, ese tío no es mi colega. Pero quiero que esto quede claro del todo. ¿Lo viste a él, a ese tío de allí, una vez más, en Fenwick's, la noche pasada, sin que nadie más lo acompañara?

—Pues claro que sí, colega, te lo estoy diciendo, ¿me tomas por gilipollas o qué?

Al instante me pongo a mandar mensajes Bloomberg a colegas y amigos del sindicato bancario y de ventas, así como a unos pocos clientes. Todos ellos saben muy bien que Sánchez es tema constante de chistes. «Se ha confirmado. El Guarro se va solo a Fenwick's para hacer guerradas». El problema es que, si no presento una prueba irrefutable, no se lo acabarán de creer. Un amigo íntimo y ex colega profesional que ahora trabaja para la competencia me propone una solución: una emboscada.

Las probabilidades de éxito parecen escasas. Se trataría de quedarnos por allí la próxima vez que venga a la ciudad y pillarlo con las manos en la masa. Pero no importa lo que salga, nos lo pasaremos bien con el intento.

Transcurre un par de semanas y el Guarro no se deja ver por las oficinas. Acabo por llamar a su secretaria.

—¡Hola, Debbie! Oye, quiero llevarle [al Guarro] a ver a unos clientes importantes [el Guarro insiste en que sólo quiere reunirse con «clientes prioritarios»]. ¿Podrías echar una ojeada a su agenda y decirme cuándo va a venir a Hong Kong? Y luego informo a los demás: «Bueno, va a venir el próximo miércoles. El Guarro estará en la ciudad, pero sólo una noche. Tiene una cena con un cliente, así que esto pinta complicado. Pero yo estoy dispuesto a intentarlo, si vosotros también venís».

Por supuesto, todo el mundo quiere venir.

Hay un mexicano justo enfrente de Fenwick's. Es el puesto de vigilancia perfecto. Acordamos ir allí a las diez en punto para no correr riesgos, lo que significa que quedaremos a las seis para empezar a beber.

En realidad, la mayoría de nosotros no contamos con encontrárnoslo. Tan sólo se trata de una ocurrencia divertida y de un pretexto estúpido para quedar unos cuantos y emborracharnos. Uno de los amigos de Credit Suisse paga 12 a 1 a que avistaremos al Guarro. Yo me apuesto 100 dólares, pero no cuento con ganar. También salen apuestas paralelas de camisas Tommy Bahama (su imagen de marca en los lugares que frecuentan los directivos) y puros.

Por fin llega el gran día. Somos ocho, entre representantes de JPMorgan, Credit Suisse, Deutsche Bank, Citi y un par de clientes compradores. Con independencia de lo que haga el Guarro, es una excelente idea: un grupo de amigos que se sientan en una terraza de lo más profundo del barrio de las putas, observan a los transeúntes y se tragan jarras llenas de margarita Patrón a la misma velocidad con que se las sirven.

Quizás hayamos querido picar demasiado alto al quedar a las diez, porque el Guarro todavía no se ha dejado ver y varios de nosotros ya vamos muy colgados. Llegan las once y el Guarro sigue sin aparecer. Y eso que su cena con el cliente ya debe de haber terminado. Llamo a un amigo mío que está al otro extremo de la ciudad, en el George Bar de Lan Kwai Fong, un local a donde el Guarro suele ir. No está allí y eso es una buena señal. Para estar seguros de que no se nos escapa, efectuamos misiones de reconocimiento por turnos. Nos colamos en Fenwick's y hacemos un rápido recorrido por el bar. Algunos se toman más tiempo que los otros.

A medianoche nos encontramos con unos tíos que conocemos del Barclays y el HSBC. Uno de los júnior que trabajan en ventas de fondos de cobertura, Smithers, se asusta.

—Tío, la mujer de ése es amiga de la mía. Y yo le he contado que esta noche iba a Cipriani con el jefe.

Sería imposible encontrar a otra persona que con su aspecto y su manera de actuar recordara tanto al personaje principal de los *Simpson*.

—No seas gili. No le va a contar nada. ¿Qué quieres que le diga? «Oye, la noche pasada vi a tu marido en Wan Chai.» ¿Y cómo le explica que él también estaba aquí?

A la una, Smithers y otros dos se rinden. Doblo la apuesta con otros 100 dólares, esta vez 15 a 1. Me iría bien ganar dinero, pero en realidad me da igual si el Guarro viene o no. Me fascina ver los diferentes tipos de personas que entran y salen de Fenwick's: jóvenes, viejos, flacos, gordos, guapos, feos, ricos, pobres. Los hay que entran y salen al instante con una mirada de asco y sorpresa en el rostro. Otros salen con una chica en cada brazo, sin ninguna vergüenza. Y otros, avergonzados y cautelosos, con la muchacha de la mano, como si fuera su primera cita. Algunos están tan borrachos que salen tambaleándose y utilizan a la puta como perro lazillo. Me imagino que la chica debe de acompañarlos al cajero automático más cercano. Bien por ella.

No me entendáis mal. Veo constantemente escenas parecidas. Pero esta noche estamos vigilantes, con los ojos pegados a la puerta, y aprovechamos para realizar un estudio del comportamiento humano. Cada uno de nosotros ofrece sus comentarios, sus análisis sobre el terreno de juego, y teorías de borrachos sobre la explotación y la deshumanización de las trabajadoras del sexo.

Ya falta muy poco para las dos y tan sólo quedamos cuatro. Hace rato que hemos realizado el indispensable cambio a la cerveza, tan sólo para garantizar nuestra propia supervivencia. Perdemos concentración e interés, y ya estábamos a punto de marcharnos cuando, de pronto, descubrimos entre las sombras a una figura que sale poco a poco de un taxi.

¡Joder! ¡Es él! La camisa Tommy Bahama y el puro confirman su identidad. Lester acababa de apostarse 5.000 dólares y yo también voy a embolsarme una buena suma.

Tantas horas de dedicación han dado su fruto. Empiezan las risas, los choca esos cinco y las palmadas sobre la mesa. El Guarro camina con prudencia, mira a su alrededor, mira a sus espaldas, y tiene que apartarse para dejar pasar a un *gweilo* borracho y su compañía que quieren entrar en el mismo taxi del que el propio Guarro acaba de salir. Es entonces cuando nos descubre. Tiene una línea de visión clara y sin obstáculos hasta los cuatro ejecutivos borrachos que se ríen y pegan saltos como bufones. Por puro instinto, aparta la mirada. Es evidente que está pensando lo que va a hacer. Pero ya no puede hacer nada. Lo han pillado y lo sabe.

Asiente con la cabeza para confirmar que nos ha visto y cruza con dificultad los otros dos carriles por donde pasan los coches para venir hacia nosotros. Nos saluda como un perro que se ha cagado en la sala de estar y sabe que es cuestión de tiempo que lo descubran.

—Tíos, me habéis pillado, ¿eh? —Se sienta en nuestra mesa—. ¿Qué es lo que vamos a beber?

Llamamos a la camarera y le pedimos otra ronda de cervezas.

No le confesamos que se trataba de una emboscada. Fingimos que estábamos allí por pura coincidencia. Pero el Guarro sospecha que hemos ido para sorprenderlo. Hemos cumplido la puta misión. Ya me puedo ir a casa.

—Bueno, tíos, yo me marcho. Tengo que levantarme dentro de cuatro horas. —Apuro la cerveza y le hago señas a la camarera para que me traiga la cuenta.

—No te preocupes, ésta la pago yo. —El Guarro examina la cuenta—. Joder, tíos, llevabais un buen rato aquí. —Y saca una tarjeta de crédito. Estoy casi seguro de que es la tarjeta de la empresa.

Nos vamos todos a la parada de taxis y nos ponemos en la cola de puteros que se marchan con sus presas. Uno de nuestros amigos está casado y su mujer lo ha estado llamando, así que dejamos que se marche el primero. Los otros tres vivimos en la misma zona y nos ponemos de acuerdo para compartir taxi hasta los Mid-Levels.

Al cabo de unos minutos viene un taxi. El Guarro tiene la cortesía de proponernos que nos marchemos antes que él.

—Sois tres. Marchaos antes que yo, tíos. Ya me iré en el siguiente.

Mientras nos alejamos en el taxi, giramos el pescuezo y vemos que el Guarro vuelve a cruzar la calle en dirección a Fenwick's.

Algunos de los mejores momentos de esta vida son los que no le puedes contar a nadie.

Si eres rico, no te llamarán «loco», sino «excéntrico».

Imagínate lo que debe de ser ganar en la lotería y luego no poder cobrar el premio. Es lo que les pasó a mis exnovias.

Dudo que el alcohol mate a más personas de las que crea.

Si me quedara sin dinero, mi mujer me dejaría. Y si ella engorda, seré yo quien la cambie por otra.



Principitos y yogurcitos

—Eh, tío, ¿vendrás a Singapur esta semana? —le pregunto a Justin, un analista nuevo, en su primer año. Está de rotación por los escritorios y ahora le toca en el nuestro.

—No lo creo. Me han dicho que ya se ha sobrepasado el presupuesto, que allí no tendría nada que hacer y que les conviene que me quede aquí a controlar el escritorio.

—Vale. Dile a Connie que te reserve igualmente el vuelo y una habitación en el hotel. De todo lo demás me encargo yo.

Es el congreso anual de crédito, el más grande en toda Asia: cuatrocientos inversores, cincuenta emisores de bonos, tres días de presentaciones, talleres y reuniones, y tres noches de absoluto libertinaje que a duras penas recordaremos. Para la mayoría de los asistentes no es más que una pérdida de tiempo, pero un congreso de esta magnitud en el que se reúnen inversores y emisores de bonos cae de lleno dentro de mi especialidad. Se supone que me lo tengo que tomar muy en serio.

Por lo general me desplazo al lugar dos días antes de la apertura y preparo toda una semana de reuniones, negociaciones, partidas de golf y borracheras con los clientes. También tengo que encargarme del alojamiento de innumerables colegas y directivos que vuelan desde Londres y Nueva York. Les han contado todo lo que un ejecutivo de banca puede llegar a hacer en Asia y vienen con ganas de pasárselo bien. Los anillos de casado no son obligatorios.

El problema que tengo este año es que estoy en la mitad de la ejecución de dos acuerdos, uno de ellos para una empresa de servicios coreana y el otro para un banco indio, lo que significa que tengo que pasarme buena parte de mi tiempo sentado en el vestíbulo del Ritz-Carlton, o en la habitación, atrapado en tediosas teleconferencias internas o con los clientes. Parece que toda la semana va a ser una sucesión inacabable de llamadas de este género, en las que tengo que estar callado mientras escucho cómo los ejecutivos de los varios *bookrunners* se turnan para tratar de engatusar al cliente y le dicen lo mismo una y otra vez.

Llamo al encargado de personal del que depende Justin. Es un cretino que supervisa a la plantilla de analistas recién llegados que se pasan seis meses de rotación por Renta Fija hasta que encuentran un puesto permanente en el parqué. Me invento una excusa de mierda para justificar que necesito un analista que me ayude a coordinar el programa de reuniones de inversores y emisores de bonos, y le explico que acompañarme durante varios días será una buena práctica para Justin.

Recuerdo la sensación de ser el único analista elegido para asistir a congresos en Lisboa y en Madrid. Ahora me ha llegado el momento de hacer lo mismo por los que han venido después. Podría hacerme acompañar por cualquiera de los nuevos analistas —por ejemplo, por una chica taiwanesa que está muy buena y es aficionada a salir de fiesta—, pero elijo a Justin porque tiene una serie de habilidades muy específicas.

Llamo a Justin.

—Te hemos elegido. Puedes venir mañana y pasarte el resto de la semana aquí. Pero primero tienes que hacerme un favor. Ve a mi apartamento, coge la PlayStation con Madden y FIFA, y tráemela.

Mi motivo principal para hacer venir a Justin es que podré jugar a la PlayStation con él.

—EA Sports... sí, está en el juego. Vale, tío. —Me doy cuenta de su entusiasmo.

Nos pasamos los tres días siguientes encerrados en mi habitación, con las persianas bajadas, botellas de cerveza por todas partes, y el cartel de NO MOLESTEN en estricto cumplimiento. Tan sólo hacemos unas apariciones fugaces pero muy calculadas en el congreso. Lo único que ve la mayoría de los asistentes es que camino arriba y abajo, con el cansancio y la tensión en el rostro, pegando gritos a un auricular. ¿Padezco resaca? Sí, por supuesto. ¿La carga de compaginar un programa estresante de reuniones con los inversores, trabajo en red con altos cargos y la ejecución de varios acuerdos en curso me pasa factura? Quizás. ¿Y encima ven que me tomo el tiempo necesario para contribuir desinteresadamente a la formación de un joven ejecutivo, que lo he tomado bajo mis alas, le enseño las rutinas de trabajo y le presento a tanta gente como puedo? Pues sí, joder. Ya casi no le quedan tarjetas de visita. Aunque en realidad el motivo por el que traigo esa pinta de estresado y hecho polvo es que tengo serios problemas para contener la ofensiva asesina de Justin con los Philadelphia Eagles con la defensa de queso suizo de los Dallas Cowboys.

El primer ministro Thaksin Shinawatra está abajo y pronuncia uno de los discursos inaugurales. ¿Y a quién coño le puede interesar? Es que acabo de lanzar a Terrell Owens por la pantalla en una ruta posprofunda para ganar 500 dólares. No tengo ningún problema en ganarle apuestas a mi analista en su primer año. Su familia tiene dinero a carretadas.

Al cabo de cinco horas seguidas de fútbol americano intensivo (hemos empezado la primera partida a las nueve de la mañana, a la hora de la llamada con el cliente coreano para informarle de la situación en el mercado), se nos ocurre ir de fiesta al bar que está junto a la piscina. Abandonar la habitación es como salir de un cine en pleno día caluroso y soleado, cuando uno ya no se acuerda de que es media tarde.

En el congreso prima la informalidad propia de los negocios, pero, por supuesto, vamos trajeados. El falso mensaje que queremos transmitir es evidente: acabamos de salir de una reunión de gran importancia. Nos aflojamos las corbatas, nos arremangamos y pedimos una ronda de cervezas.

—¿Lo ves, tío? ¿No te parece bien que te haya elegido a ti? Ahora mismo todos tus colegas están encerrados en la oficina haciendo un trabajo de mierda con los recursos mínimos, y tú estás aquí conmigo, sentado al pie de una puta palmera con una cerveza en la mano.

Brindo por ello. —Me mira con la típica sonrisa de conejo de los malayos—. ¡Salud!

Miro al otro lado de la piscina y le señalo a los pardillos que están en el gimnasio del hotel (que en el Ritz-Carlton de Singapur tiene ventanales que dan a la piscina) y se machacan en las cintas de correr. En el mismo instante efectuamos contacto ocular directo e inevitable con mi jefe, el director de Renta Fija. No sólo es uno de los «pardillos» de las cintas de correr, sino que es famoso por el absurdo entusiasmo con el que hace ejercicio, y también por su capacidad de mantenerse en los 12 kilómetros por hora y teclear al mismo tiempo en la BlackBerry.

Hincha los labios y nos saluda con un movimiento de cabeza lento y burlón, sin perder el ritmo. Probablemente nos ha pillado en la peor situación posible. No estamos trabajando. No asistimos al congreso. No estamos con clientes. En un viaje como éste, el pecado capital es salir con los colegas y confraternizar sin los clientes. Estamos bebiendo cerveza a las dos del mediodía sin justificación aparente.

Me importa una puta mierda. Esta semana voy a ejecutar dos acuerdos lucrativos, seré el rey de la fiesta todas las noches y me presentaré siempre el primero a los desayunos por la mañana, y me quedaré todo el tiempo que sea necesario para que me vean, sobre todo para que me vea él.

Me siento mal por Justin. He sido yo quien lo he arrastrado afuera a beber cervezas en plena tarde, durante las sesiones del congreso. No tiene ninguna posibilidad de quedar. Los principitos, o yogurcitos, como los llamamos cariñosamente, son los hijos de los magnates regionales, capitanes de la industria y altos cargos de la administración. Por supuesto que en nuestro país también existe el nepotismo. Todos nosotros entendemos y esperamos que Chelsea Clinton encuentre cuando quiera un trabajo en McKinsey, o en los fondos de cobertura de Marc Lasry. Pero en Asia el nepotismo es la norma, no la excepción. Todos los bancos contratan a un número desproporcionado de principitos —y no sólo a los que se han graduado en Stanford o en Harvard— con la expectativa implícita de que la empresa se beneficiará de ello, porque podrá realizar negocios con sus influyentes familias.

Cuando empecé a trabajar como analista, todas las contrataciones estaban centralizadas en Nueva York. La firma tenía pleno control y exigía unos niveles de competencia elevados. Todos nosotros habíamos estudiado en Nueva York junto con los analistas europeos y asiáticos. Este sistema comportaba un grado muy alto de movilidad, de tal modo que si alguien trabajaba en Estados Unidos y quería mudarse a Asia, o trabajaba en Europa o en Asia y quería mudarse a Estados Unidos, siempre surgían oportunidades, especialmente para los más jóvenes. Eso fue, por supuesto, lo que me permitió marcharme a trabajar a Londres y a Hong Kong con relativa facilidad.

En 2004, cuando llegué a Hong Kong, los protocolos de contratación eran más o menos los mismos que cuando había empezado. Los amigos y clientes venían a pedirnos que ayudáramos a sus hijos y parientes a conseguir becas de prácticas y puestos de analista, y nosotros los poníamos en contacto con Nueva York con una palabra amable y una recomendación que sabíamos que en la mayoría de los casos no iba a servir para nada. A los de Nueva York les importaba una mierda. No querían ni tenían ninguna necesidad de hacernos favores a nosotros ni a nuestros clientes. Para la mayoría de los bancos internacionales más importantes, Asia todavía era un error de redondeo en sus beneficios.

Pero en 2006 todo había cambiado. Empezamos a contratar a muchos de los analistas jóvenes que iban a trabajar en Asia a partir de los currículos que clientes supermegultrarentables enviaban a la banca privada para que les hicieran el favor. JPMorgan, Goldman Sachs, HSBC, UBS, Morgan Stanley y la mayoría de las otras firmas hacían lo mismo por medio de sus respectivas divisiones de gestión patrimonial privada. La broma se hizo habitual cada vez que uno de nuestros contrapartes en otro banco venía con un nuevo analista a una reunión o a una de las comidas en común que se realizan durante las giras:

—¿Quién es su padre? —Y si estaba buena, añadíamos—: ¿Está soltera?

Muchos de los chavales que contratábamos eran tan lerdos e inoperantes (muchos de los principitos salen de Harvard, pero esos sólo se contentan con un puesto en Morgan Stanley o Goldman Sachs) y los de Nueva York se sentían tan impotentes que acabaron, «por mera coincidencia», por descentralizar la contratación y la formación, de tal modo que las contrataciones para Asia se hicieran en Asia.

Había elegido a Justin de una lista de ocho chavales de Hong Kong asignados específicamente al sindicato bancario y ventas de Renta Fija. Tan sólo uno de los ocho procedía de una institución académica de referencia. Ninguno de ellos destacaba especialmente sobre el papel, ni en persona. Ninguno de ellos habría pasado de la primera ronda de entrevistas en Nueva York. Pero dos de ellos eran hijos de familias multimillonarias muy conocidas, y el resto eran simplemente superricos... todos ellos.

En algunos casos los chicos ni siquiera querían trabajar con nosotros. La familia tan sólo estaba interesada en poder decir que su chico había trabajado durante unos años para una firma prestigiosa en el sector de la «banca de inversión» antes de unirse a la empresa de la familia o ir a la escuela de negocios. No importaba de qué se encargaran. En cierta ocasión, el escritorio de operaciones de crédito estructurado contrató al hijo de un multimillonario de Hong Kong como asistente. El chico era extraordinariamente campechano, pero era de risa ver como todo el mundo pasaba de puntillas por su lado con toda la cortesía imaginable e introducían las peticiones más triviales con frases como «Disculpa, si no fuera mucha molestia...», y no con el típico «eh, tú, el matao».

Al terminar el día, todos nosotros nos encontrábamos en la cola del taxi antes de marcharnos a casa, y los muchachos se escapaban discretamente hacia los automóviles con chófer que los aguardaban.

Cuando empecé aún no sabía hasta qué punto algunos de estos chavales son intocables. En mi mundo, el maltrato y las novatadas son una parte importante de las tradiciones del parqué y una herramienta didáctica de gran valor. Una de las maneras que tenían de recordarme mi bajo estatus en mis tiempos de analista era mandarme una hora de paseo para que les trajera los «mejores bocadillos de rosbif de toda la ciudad». Un cariño cruel y unas trastadas que por lo general se hacen sin mala intención forman parte del proceso de aprendizaje por el que se llega a progresar en el parqué. Mi punto de vista era que estaba obligado a comunicar esta escala de valores a la siguiente generación.

Cuando los nuevos analistas llevaban tan sólo una semana de aprendizaje, los llamé uno a uno, haciéndome pasar por una representante de Recursos Humanos. Soy muy bueno cuando se trata de poner voz de mujer con acento anglocantonés. Les decía que se presentaran aquella misma semana, a una hora concertada, para hacerles una prueba sobre consumo de drogas, obligatoria para todos los nuevos empleados. La representante de Recursos Humanos en Renta Fija no tenía ni idea de lo que tenía que hacer con ellos cuando empezaban a presentarse nerviosos uno tras otro en su cubículo. Siete de un total de ocho se presentaron. Uno de los muchachos llamó aquel día para decir que estaba enfermo. Desde entonces me cayó bien.

Mi inofensiva broma no cayó bien ni en Recursos Humanos ni al supervisor de los analistas, que había sido él mismo ejecutivo de banca (un mal ejecutivo, eso era evidente).

—Oye, de verdad, esto no es Nueva York, y tú no eres Lewis Ranieri. Más te vale no meterte con los chicos de aquí.

El mensaje recibió un discreto refuerzo unas pocas semanas más tarde, cuando un lanzamiento azaroso de un balón Nerf terminó en un impacto en plena cara de una muchacha llamada Shalom. Aparte de que no sea muy fino darle a una chica, algunos de los chinos locales se quedaron totalmente consternados.

—¿Pero tú sabes quién es su padre?

—No, no sabía que su padre fuera consejero delegado de un conglomerado de Taiwán que no tengo ni puta idea de lo que es. Pero aclaradme algo, ¿por qué coño se llama Shalom?

En Asia, muchos chinos continentales y taiwaneses se ponen a sí mismos, o a sus hijos, nombres ingleses totalmente arbitrarios. Es por eso por lo que en Chengdu y Shenzhen hay tantos críos que utilizan nombres como Monica, Rachel, Phoebe y Joey. (Ni siquiera ellos se pondrían un nombre como «Ross».) Descubrí que Shalom se había pasado un año entero en California como estudiante de intercambio para aprender inglés. La familia que la acogió en su hogar era muy judía y tuvo la finura de ponerle el nombre de Shalom. Cuando tratamos de explicar por qué ese nombre nos parecía ridículo, la barrera lingüística resultó insuperable. Como dicen los judíos: *Oy vey iz mir!*

No era sólo que la contratación de Principitos pudiera reportarnos beneficios en negocios futuros. Había casos en los que nos aprovechábamos directamente de ellos.

—Eh, ¿sabes que hemos quedado la semana próxima con el banco X para cerrar un acuerdo sobre bonos? ¿Tu padre conoce al consejero delegado? Quizá podría recordarles que, si recibimos el mandato, vas a estar en el equipo que negociará el acuerdo. En ocasiones nos rebajábamos hasta el punto de pedirle a uno de los analistas que nos ayudara a lograr un acuerdo. En cierta ocasión estábamos negociando un bono indonesio de alto rendimiento por el que teníamos mucho interés, y vimos el fracaso tan de cerca que, después de agotar todos los canales institucionales, llegamos a la conclusión de que cualquier muestra de interés de los inversores minoristas vía banca privada nos iba a ayudar.

—Eh, oye, ¿y si le comentaras este acuerdo a tu padre? Tiene un cupón del 11 por ciento. Justin es un tío de puta madre, si tenemos en cuenta que es un Principito. Como persona es muy agradable. Profesionalmente debe de ser el mejor de una cuadrilla poco recomendable. Y, a raíz de nuestra aventura en el congreso de Singapur, llego a la conclusión de que tiene potencial, y por eso le ofrezco la posibilidad de abandonar la rotación de analista novato y trabajar en mi escritorio a tiempo completo. Como era de esperar, acepta entusiasmado.

A mí que no me vengan con que tengo que tratar a estos chavales con guantes de seda. Si quiere trabajar en mi escritorio, tendrá que curtirse ahora mismo. El escritorio del sindicato bancario tiene que buscar siempre el equilibrio entre las demandas de los bancos de inversión y sus clientes corporativos, por un lado, y las necesidades del personal de venta y sus clientes compradores, por el otro.

Le asignan a Justin la tarea, en principio sencilla, de informar sobre ciertos niveles de operación, pero no acaba de aclararse entre los precios que ofrece el que compra y el que vende. Entonces, Andy piensa que es demasiado inexperto e inseguro para trabajar en el parqué.

—Mira, tío, no me mandes a tu chaval para que me haga perder el tiempo mientras él mismo no entienda qué coño está haciendo.

Y trazamos un plan para que Justin adquiera más confianza y se curta para trabajar en el parqué. Andy le da unas palmadas en el hombro.

—Te han enseñado a trabajar con el PowerPoint y el Excel, ¿verdad?
Justin asiente sin mucha convicción.

—Bien. Quiero que me prepares una presentación. ¿Piensas que podrás hacerlo? —Una vez más, Justin asiente con muchas vacilaciones.

—Quiero que pases una encuesta entre los tíos que trabajan en el parqué. Tan sólo los tíos. Luego quiero que me prepares un gráfico, prepares un resumen de los resultados en PowerPoint y nos lo enseñes. Te irá bien. Será tu oportunidad de pasearte por el parqué y presentarte a todo el mundo. Cuando esto termine, todo el mundo sabrá quién eres. Y sabrán, sin sombra de duda, que se puede confiar en ti. Ésta es la encuesta que tienes que realizar para mí. En el equipo de venta de créditos hay cinco mujeres. Hay que ordenarlas de más follable a menos.

—Oye, ¿me estás tomando el pelo? —Por fin, Justin dice algo de lo que parece convencido.

—Te lo digo en serio, joder. Vas a presentar los resultados esta tarde a las seis. Venga, ponte las pilas, cabroncete.

Entonces, Andy se marcha.

Le aseguro a Justin que esto no es ninguna broma y que si quiere que en adelante le traten bien en el escritorio tendrá que cumplir el encargo. Como soy su mentor, conviene que le dé algún consejo:

—Es mejor que no lo pongas por escrito, pero, si lo haces, no escribas los nombres de verdad. Así no te meterás en líos ni molestarás a nadie sin necesidad.

Informo a Justin de la importancia de los apodos en el parqué. Las pantallas de los ordenadores son visibles para cualquiera que mire con ojo inquisitivo. Las líneas telefónicas son compartidas. A menudo, los mensajes Bloomberg se reenvían solos. Las salas de chat están monitorizadas. Tenemos apodos para todo el que no sea totalmente irrelevante. Cada una de las cinco mujeres a las que hay que calificar tiene un apodo: la Cangu, Elmer, Wally la Morsa, la Mongo y CC.

La Cangu tiene una acumulación de grasa en el bajo vientre que sería la envidia de cualquier marsupial, empezamos a llamarla Canguro y luego lo acortamos. Elmer padece un problema de olor corporal. Si el Elmer que trata de cazar a Bugs Bunny y el Pato Lucas existiera, tendría un olor parecido. Wally la Morsa exhibe una personalidad entusiasta y juguetona, pero, como dice su jefe, «le faltan diez semanas de anorexia para estar buena». Por eso decimos que nos recuerda a una morsa. La Mongo tiene un cromosoma extra y CC es la típica Cara Culo.

A pesar de las reticencias iniciales, me doy cuenta de que Justin se siente privilegiado, porque hemos compartido toda esta información con él. Y así, empieza la tarea con diligencia y discreción.

Le lleva toda la tarde, pero logra cumplir con el encargo. Nos reímos mucho. Lo vemos ir de hilera en hilera, presentarse y ponerse rojo como un tomate al hacer la pregunta. Como era de esperar, provoca una gran variedad de reacciones entre los participantes, que van desde «Márchate de aquí, gilipollas» hasta «Oye, tío, ¿quién te ha tomado el pelo para que hagas esto?». Tan sólo en unos pocos casos recibe una respuesta negativa u hostil: «Esto no es divertido ni apropiado». Tenemos buen cuidado de impedir que vaya con la encuesta a otros maricones del mismo estilo.

Aunque no todo el mundo esté dispuesto a participar, Justin logra recopilar datos suficientes para que los resultados tengan relevancia estadística. Entonces procede a ordenar la información en un Excel y la formatea para poder ofrecernos una sucinta presentación en PowerPoint.

Ya son las seis de la tarde, el horario de oficina termina y la gente empieza a marcharse. Andy se presenta en el escritorio con sus colegas de operaciones, dos tíos de ventas de fondos de cobertura e incluso unos pocos encuestados.

El director del escritorio de ventas de fondos de cobertura parece preocupado.

—Eh, a ver, esto es un disparate. Podría acabar en algún despido. No podemos ponernos con esta mierda en medio del puto parqué. —Antes de que podamos llevarle la contraria, añade—: Justin, haz el favor de imprimir unas cuantas copias y vámonos todos a la sala de reuniones. Allí sí que nos lo podremos pasar bien.

Aparte de que la presentación de Justin sea excelente, los resultados de la encuesta nos dejan pasmados. La Cangu, que figuraba como cuarta en mi lista, ha ganado con mucha diferencia. Ha recibido casi el doble de votos que la subcampeona, Wally la Morsa. Andy quiere meter en apuros a Justin y le pide que explique cómo es posible que la Cangu haya sido votada como la más follable de todas.

Una vez más, Justin nos deslumbra con su análisis.

—Me alegra mucho de que me haga usted esa pregunta, y de hecho tengo que decirle que este resultado también me ha sorprendido a mí. Por ello he revisado los nombres de las personas que han situado a la Cangu como primera en la lista... verá usted los asteriscos con que he marcado sus votos. Al parecer, un gran número de personas la ha puesto en cabeza de la lista atendiendo al presupuesto de que

el polvo subsiguiente estaría motivado por el deseo de darle por culo y no debería entenderse en absoluto como un cumplido. Si introducimos los ajustes que necesariamente se derivarían de la citada dinámica, se produciría un empate estadístico entre la Cangu y Wally la Morsa.

El otro dato igualmente fascinante que se desprende del estudio es que el cien por cien de los participantes ha puesto a la Mongo al final de la lista. A partir de ese día la llamamos «la Quinta». Al fin y al cabo, es de mal gusto designarla con un apodo que entraña una alusión al síndrome de Down.

Andy también se ha quedado muy impresionado.

—Esto sí se puede llamar un trabajo bien hecho. Yo pago la ronda de cervezas. —Le devuelve las presentaciones a Justin—. Ahora tira toda esta mierda a la basura y vámonos de aquí.

Le dedicamos una breve ronda de aplausos a Justin. Es incapaz de ocultar su entusiasmo. Me siento como un padre orgulloso. He pasado la antorcha a la siguiente generación.

Las corbatas Hermes son las Air Jordan de los blancos.

Yo ya sé que voy a ir al infierno. Por lo tanto, tengo dos opciones: ir a lo grande o ir sin más.

No te cases hasta que tengas, por lo menos, 35 años. Lo que te interesa es una mujer-trofeo, no una mujer-lo-importante-es-participar.

Ahora que tenemos dispositivos que nos caben en la palma de la mano y nos ofrecen infinitos conocimientos, aburrirse es de idiotas.

Me gustaría ver un programa de televisión en el que unos adolescentes enseñaran sus fotos Instagram más populares a unos veteranos de la segunda guerra mundial.



El primer día en la escuela

Uno de los ejecutivos clave en ventas de fondos de cobertura nos ha dejado y va a trabajar con uno de nuestros competidores directos. Ha tenido un papel esencial en el cierre de la mayoría de mis acuerdos de adquisición de bonos, por lo que se puede considerar que mi departamento ha sufrido un golpe devastador. Pero, como amigo, me alegra mucho por él.

Y no sólo me alegra, sino que me enorgullezco de sus logros. Recuerdo como si fuera ayer el día que entró en el escritorio de ventas de Hong Kong. Llegó a Asia con un MBA y un CFA en la mano, no sólo porque viera posibilidades de ascenso profesional, sino porque le daban morbo las asiáticas.

Al principio era tan meticuloso en el cumplimiento de sus obligaciones que resultaba agobiante. Respondía a todas las líneas telefónicas antes de que hubiera finalizado el primer tono. Pero vimos que tenía potencial. Sólo había que curtirlo un poco. Después de un período de planificación, guionización y coordinación, nos disponemos a gastarle una de las bromas telefónicas más brutales de todos los tiempos.

No se trata solamente de tomarle el pelo. También es una prueba para ver qué tal actúa cuando se halla bajo presión, y sobre todo para comprobar que esté preparado para asumir responsabilidades más serias que responder al teléfono e ir por café.

Un gestor de fondos de cobertura que lleva un fondo de crédito billonario y es uno de nuestros principales clientes llama al escritorio de ventas. Colabora en la broma, por supuesto, y ya le han pasado un guión que yo mismo he escrito. Los demás lo escuchamos desde nuestros respectivos tableros con la línea silenciada.

Se oye que alguien llama.

—¿Citi? Soy Charlie. —El cliente habla en tono brusco e intimidatorio. No es que le cueste mucho meterse en ese papel—. Tengo que hablar con Lipton. —Dennis Lipton es el superior inmediato de Charlie. Por supuesto, no está en el escritorio, porque se ha quedado agachado junto a mí, escondido tras un panel de pantallas, escuchando la llamada.

—Lo siento. En estos momentos no está. ¿Podría preguntar con quién... en qué puedo ayudarlo? —Charlie ha empezado a liarse.

—Tú ya sabes con quien coño estás hablando. Soy [deliberadamente inaudible].

—Disculpe, no lo he entendido. ¿Puedo volver a preguntarlo con quién estoy hablando? —Una vez más, Charlie exuda nerviosismo, a pesar de toda la confianza con que ha dicho la palabra «preguntarlo», que de todos modos es gramaticalmente incorrecta.

El cliente percibe su debilidad y eleva el tono.

—Mira, tío, joder, soy David Kim, ¿vale?, uno de vuestros clientes más importantes, nada más que eso, cagondiez. Oye, tengo que saber el precio de venta de unos Hutch 33. —Lo que significa que está interesado en comprar unos bonos de Hutchison Whampoa con vencimiento en el 2033—. ¿Sabréis hacerlo, o tengo que llamar al Deutsche? —En teoría, esto tendría que ser como tomar un pedido en el McDonald's. No es tan complicado. Basta con que Charlie consigne la información pertinente y la

transmita al escritorio de operaciones, y si el precio es correcto llevarán a cabo la operación. Lo único que hay que hacer es coordinar el diálogo. Charlie se da cuenta de que está a punto de cerrar su primer trato y se entusiasma. Recobra la compostura, se pone en pie y grita a nuestro jefe de operaciones:

—Eh, Joel, ¿cuál sería el precio de venta de unos Hutch 33 para [REDACTED]?

Por supuesto, no pregunta por el volumen ni le dice al operador que necesita un precio firme (negociable). En circunstancias normales, el operador le echaría la bronca por su torpeza. Pero el operador está conchabado en la broma y le dice a Charlie una oferta, que éste se apresura a comunicar al cliente.

—Vale. Trato hecho. Os voy a vender treinta millones. Mandadme un comprobante. Clic.

Notamos que Charlie se ha quedado inmóvil y que trata de procesar todo lo que acaba de ocurrirle. Está pensando: Vale, un cliente ha pedido una oferta en firme. Eso significa que quiere comprar. Pero cuando le digo el *spread*, me dice que lo que quiere es vender. O sea, que por lo tanto, acabamos de comprarle bonos por un valor de 30 millones de dólares. Pero si hubiera sido así, me habría preguntado por el precio de compra, no el de venta, ¿verdad? Pero él me ha preguntado por el precio de venta. Bueno, estoy obligado a suponer que el cliente sabe lo que quiere.

Entonces Charlie le grita al jefe de operaciones:

—Eh, Joel, acabas de comprarle a [REDACTED] 30 millones de dólares de Hutch 33 por ese *spread*.

—Sí, hombre, tío, qué coño voy a haberlos comprado. —Y luego vuelve al trabajo que fingía estar haciendo y deja a Charlie con cara de tonto, sin tener ni idea de lo que tiene que hacer o decir. Al cabo de unos instantes de sufrimiento, Joel se vuelve de nuevo hacia Charlie.

—Mira, subnormal, para empezar, tú sólo me habías pedido una orientación. Pero lo más importante es que me habías pedido un precio de venta, no un puto precio de compra. Y todavía menos un precio de compra en firme de 30 millones de dólares... recuérdame otra vez cómo te llamas, y de paso dime dónde coño está Lipton. En ese mismo momento, Lipton se acerca al escritorio como por casualidad.

—Eh, ¿me he perdido algo?

Charlie, visiblemente desconcertado, le cuenta todo lo que acaba de ocurrir. Esta situación es una pesadilla para un ejecutivo de ventas recién llegado: la primera impresión que ha causado en el director de operaciones crediticias es pésima y probablemente la ha cagado en una transacción con el principal de los clientes de su jefe. Lipton hace su papel de jefe y mentor comprensivo, y conserva la calma.

—No te preocunes. Llámale y pregúntale qué es lo que quiere hacer. Es buen tío. Charlie está muy nervioso. Tan sólo por el tiempo que necesita para encontrar el número de cliente en la pantalla del Bloomberg y marcarlo, vemos que esto no va a terminar bien.

—Hola, David, soy Charlie.

—¿Quién?

Charlie trata de explicarle que ha habido una confusión, que David había solicitado un precio de venta, pero que si lo que quiere es vender bonos estará más que satisfecho de comunicarle un precio de compra en firme.

David se pone a gritarle. Durante todo este rato, estoy tres hileras más allá, escuchando la conversación, con la corbata enrollada dentro de la boca para evitar que se me escape una carcajada.

—¡Que te den por culo! ¡Pero quién coño te has creído que eres? ¡Tienes el morro de decirme que me he equivocado yo? Te he dicho muy claro que lo que quería era un precio de compra, no un precio de venta. Tú eres un puto subnormal, ¿verdad que sí? Pues ya pagarás tú los millones, tonto del culo, imbécil. Clic.

Pobre Charlie, está a punto de derrumbarse. Pero Lipton le insiste en que vuelva a llamar.

—Joder, tío, que no me vuelvas a llamar. Mandadme el puto comprobante por los 30 millones de dólares que acabo de venderos, y por el *spread* que tú mismo me has dicho. Y si no, no vuelvo a hacer un negocio con vosotros en la puta vida.

Lipton se atiene al guión.

—Pero coño, tío, ¿se puede saber lo que has hecho? Estamos hablando de mi mejor cliente. Si nos manda a paseo por esta historia, estoy jodido. Charlie ya está que le da vueltas la cabeza. Empieza a cuestionarse su propio recuerdo de lo que ha sucedido, hasta el punto de que ahora piensa que tal vez haya tenido él la culpa.

—Oye, Joel, creo que la he cagado. Si hay algo que...

—Tú eres cretino de nacimiento, ¿no? ¿Ahora me vas a pedir que adquiera 30 millones de dólares en bonos a treinta años?

Entre los gritos que le pega Lipton, y los del director de operaciones crediticias, todo el parqué está mirando y piensa: Joder. El chaval nuevo ese debe de ser un incompetente de cojones.

El tío este no tiene aguante. La voz de Charlie se agrieta. Los ojos se le llenan de lágrimas. Y, como era de esperar, Joel no le da cuartel y le mete un sermón sobre la diferencia entre «precio de compra» y «precio de venta», y le pide que calcule todo el dinero que le hará perder a la empresa si no queda más remedio que llevar a cabo la operación. Charlie no logra hacer el cálculo mental y Joel le grita todavía más que antes:

—A ver, tío, ¿por lo menos sabrías deletrearme la palabra «duración»?

Yo, en su lugar, le respondería:

—¡Basta ya, joder! Escuchemos la grabación.

Pero es su tercer día de trabajo y el primero en el parqué, y no es extraño que se le olvide que todas las conversaciones se graban.

—Bueno, vale, sal afuera, respira aire fresco, date un paseo y piensa en lo que acabas de hacer. Ahora mismo llamaré a David y trataré de solucionar el problema. Si el tío no cede, el parqué va a perder 400.000 dólares, y a ti te van a joder durante una buena temporada. ¿Lo has entendido?

Treinta minutos más tarde, Charlie regresa. No se le ha quitado la cara de abatimiento y mareo. Entonces nos ponemos todos en pie y le aplaudimos. Se queda tan pasmado que es incapaz de comprender cómo y por qué se nos ha ocurrido hacerle algo así.

—Pero a ver, ¿el cliente también ha participado en la broma? No lo entiendo.

Cuando todo se calma, Charlie reconoce que ha faltado muy poco para que no volviera. Había pensado en llamar por teléfono y renunciar a su puesto por pura vergüenza. Esa misma noche me lo llevo de juerga y acabamos los dos totalmente borrachos, y desde entonces somos buenos amigos.

Ha aprendido mucho desde aquel día memorable. Ahora se marcha y empezará en otra empresa a partir de cero, y con una garantía de siete cifras y tres meses de suspensión remunerada (un período de vacaciones que tiene que aceptar por obligación legal, para impedir que se produzca un conflicto de intereses si comunica a su nuevo banco información sensible del antiguo).

Se pasa los tres meses siguientes de borrachera en borrachera. Hago lo posible por seguirle el ritmo. El último día antes de que se incorpore a su nuevo puesto es un domingo. Quedamos y nos ponemos de acuerdo en ir juntos a comer un *brunch* y pasarnos el resto del día bebiendo como es debido.

Vamos más lanzados de lo habitual y pedimos las bebidas de dos en dos. Charlie tiene el síndrome de los últimos días del verano. No acepta la depresión que le invade. La certeza de que al día siguiente tendrá que volver a la escuela.

Hace seis horas que ha empezado el *brunch* y todavía no nos hemos levantado de la mesa. Entonces recuerdo que es el día en el que mi novia intermitente organiza una barbacoa para celebrar su cumpleaños. La Guardiana me ha invitado, probablemente porque sabe que mis regalos suelen merecer la pena. Como ahora mismo hemos roto y la situación me resulta desagradable, mi yo sobrio no tenía ninguna intención de ir, pero, de pronto, mi yo borracho piensa que sería muy divertido presentarse con Charlie.

Como ya suponía, casi todos los invitados a la barbacoa son ejecutivos de la banca de inversión acompañados por sus esposas *taitai*.⁸ La conversación es tediosa. Gira en torno a los nuevos locales de yoga, «¿Cuál es el mejor restaurante japonés en Londres? ¿Nobu o Zuma? ¡Mójate!», el ranking de las mejores zonas de ocio en los aeropuertos de aquella región, una reseña del último complejo hotelero en Amán y la controversia en torno a la nueva configuración en espiga de los asientos de la clase preferente en los aviones de Cathay Pacific.

Me apetecería suicidarme, pero Charlie y yo estamos borrachos y eso ayuda mucho.

No sé cómo, pero me veo acorralado por Becky, la esposa de un ejecutivo del sindicato bancario, un hombre de rango medio totalmente inofensivo.

—Dime, ¿qué autor estás leyendo ahora?

—¿Disculpa? —No se lo hago repetir porque esté borracho. La he oído bien. Pero quiero escuchar una vez más cómo lo dice.

—¿Qué autor estás leyendo? —Y entonces, antes de que pueda responderle, sigue hablando—. Acabo de terminar *The Ascent of Money*, de Niall Ferguson, y aunque pienso que el estilo es similar al de sus trabajos anteriores, me sigue sorprendiendo con su aguda visión de la realidad, porque junta en una sola persona la perspectiva del historiador y la del economista. Mientras habla, me vuelvo hacia Charlie y le hago una mueca. Después del agudo y magistral comentario, la tía se calla y se queda mirándome, para que me dé cuenta de que me ha llegado a mí el turno de impresionarla a ella. Cuando estoy a punto de llamarla puta creída, Charlie me frena.

—Eh, oye, pienso que ya es hora de que nos marchemos.

Entonces montamos en un taxi y nos marchamos a Lan Kwai Fong. Lo más bonito de Hong Kong, y especialmente de Lan Kwai Fong, es que la diversidad y la transitoriedad son tan grandes que todas las noches son viernes por la noche para alguien. Incluso los domingos. Siempre hay alguien que sale, y siempre hay una excusa para salir. Nos vamos al Lux, un bar que está a media ladera de la colina y en el centro de la fiesta.

No tardamos en entablar conversación con un grupo de seis chicas blancas, jóvenes y razonablemente atractivas, y que parecen solteras. Su aparición en una ciudad asiática puede compararse a la del cometa Halley. No podríamos haber tenido más suerte. Hemos tropezado con unas chicas que han venido para actuar en *La bella durmiente* de Hong Kong Disneyland y han salido todas juntas. Jóvenes, de ojos azules y brillantes, rubias, con curvas. ¿Qué más se podría pedir? Por supuesto que no son *top models*. Son algo todavía mejor. Son modelos de segunda y tercera clase que pelean por hacerse un lugar y las mandan a Asia para hacer bolos de corta duración. La mayoría de ellas han salido de lugares tipo Cincinnati y Tulsa. Si tienen algún otro sello en el pasaporte, me imagino que debe de ser el de Cancún.

Unas pocas rondas y un par de historietas exóticas sobre nuestra vida en Asia, y caerán en seguida. Ligue seguro. ¿Dónde preferirán pasar la noche? ¿En un albergue de la Disney, que les ha asignado un presupuesto por día? ¿O pasándoselo bien con unos ejecutivos de banca que se pueden gastar todo el dinero que quieran? ¿Que se las llevarán a Bali o a Phuket, si se les antoja?

El único problema que podríamos tener esta noche es que son muchas más que nosotros y tendremos que combatir contra el pacto habitual entre chicas de hacer todas lo mismo, y de proteger al eslabón más débil (la más fea o más borracha). Si la diferencia numérica es demasiado grande, no será nada fácil separar a una del rebaño. Y si lo conseguimos, siempre queda el riesgo de que las otras se sientan abandonadas y tiren de la correa antes de que pasemos a mayores.

Llego a la conclusión de que lo mejor será hacer venir a otro amigo para igualar la cosa. Le mando un mensaje de texto a Andy.

«Ven a LKF ahora mismo. Necesito colega. Folleteo fácil.»

Se presenta veinte minutos más tarde. No importa que sea un domingo a las diez, ni que un hombre que gestiona cientos de millones de dólares de capital bancario tendría que acostarse temprano y leer el Barron's antes de dormirse. Cuando le recuerdo esto último, se ríe de mí.

—Jodeeer, tío, que el dinero no es mío. Tratamos de convencerlas para que nos acompañen a mi apartamento y la fiesta continúe. Tardamos un par de horas en lograr que se sientan cómodas, pero acaban por aceptar la invitación.

—Desde la sala de estar se ve la Gran Muralla de China.

Cuando ya estábamos a punto de recoger, pagar la cuenta y marcharnos a mi apartamento, aparece la mayor barrera antifolleteo de toda la historia humana: los tíos que han venido a Hong Kong para actuar en *El rey león* de Hong Kong Disneyland. Igual que las chicas corresponden al prototipo de buenorra sobrealimentada de palomitas que queda segunda en un concurso de belleza, estos tíos son exactamente lo que uno se espera encontrar en el reparto de personajes masculinos de *El rey león*. Yo pensaba que el ballet de los negros era la NBA, pero se ve que también tienen un ballet de verdad. Y están cuadrados, incluso el que hace el papel de Pumba. No tenía ni idea de que el teatro exigiera tanto entrenamiento físico. También queda muy claro que estos tíos ya conocen a las chicas y que han estado esperando una oportunidad para tirárselas.

Lo primero que hacen es convencer a las muchachas para que se queden a tomar unas copas con ellos. Nuestro plan perfecto empieza a hacer aguas. Maléfica avanza una calamitosa proposición (y eso que la tía no tiene ni puta idea de lo que quiere decir esta última frase):

—Quedémonos aquí otro rato.

En seguida se ve muy claro que no les caemos bien, ni les gusta lo que representamos. Les parece estupendo que paguemos la cuenta del bar, pero a nosotros nos odian. Nos esforzamos por hacernos los guays sin demostrar superioridad, pero eso ya nos resultaría difícil si estuviéramos sobrios. Más difícil todavía si unos tíos que pasaban por allí se aprovechan de que les pago las copas para poder charlar con unas mozas que yo ya contaba con beneficiarme.

No sólo son unos desgraciados, sino que además acuden en rebaño... y nos tienen muchas ganas. Saben que no pueden competir con nosotros en términos hongkoneses (dinero y caché), así que tratan de expulsarnos físicamente. Se colocan, literalmente, entre las chicas y nosotros. ¿*Hakuna matata*? Y un cuerno.

Después de que Mufasa pida una ronda tras otra a mi nombre, miro a Andy, malhumorado. A él también lo han separado de la chica con la que hablaba. En ese momento se decide a atacar.

—Eh, tíos... eh, tíos... —Habla lo bastante fuerte como para captar la atención del grupo principal de chicas—. Un chiste para vosotros. A ver si lo adivináis... es de color anaranjado, borgoña, amarillo, azul, violeta, verde manzana de caramelo, magenta, turquesa, rojo bombero, verde azulado y marfileño... y lo llevo atado en el patio de atrás.

Calla unos instantes y entonces les da la solución, y es tan grosera y ofensiva que me resulta desagradable incluso a mí... y eso que tengo la piel muy gruesa. Contar y recopilar chistes racistas y de mal gusto es una tradición con un amplio recorrido en el mundo de la banca.

PAM. PUMBA. PUM.

Lo siguiente que recuerdo es que estoy sentado en un taxi al lado de Charlie. La sangre me baja en reguerillos por la cara.

—¿Qué coño ha pasado?

—Lo siento, muchacho. Creo que te habías sentado al lado del tío que no tocaba. Te ha pillado por sorpresa. Y entonces las chicas nos han separado y nos han dicho que nos marcháramos.

Los dos estamos tan borrachos que hasta resulta divertido.

—Tío, vaya hostias te han dado.

No se sabe muy bien cómo, Andy ha escapado indemne. Al ver que Charlie y yo hemos llegado enteros al taxi, nos recuerda sus obligaciones profesionales.

—Tío, no me puedo creer que me hayas hecho venir hasta aquí para esta mierda. Tengo que acostarme. ¿Sabes qué hora es?

Tres horas y doce puntos en el puente de la nariz más tarde, salimos por fin del hospital. Ya son las cinco de la mañana y me voy a casa a prepararme para el trabajo. ¡Y pensar que todo esto empezó con un inofensivo mensaje de texto que Charlie me había mandado por la mañana!

—¿Un brunch?

Qué manera de empezar en su nuevo trabajo... todavía borracho y sin haber dormido. En cuanto termino con el informe telefónico matutino sobre los mercados, me dirijo al escritorio de operaciones para encararme con Andy. Me ve venir y me deja claro desde el primer momento que no sabe nada.

—Anda, tío, ¿qué coño te ha pasado en la cara?

—Es que jugué un partido de baloncesto y me dieron un codazo. —Como no quiero hacerle quedar mal en presencia de su jefe, me acerco lo suficiente para poder hablarle sin que nadie me oiga—. ¿Cómo es posible que un niño bonito como tú explique un chiste tan chungo como ése? —Se pone a reír.

—Cuando estaba en la universidad salía con una nena del Misisipi. ¿Quieres que te cuente otro del mismo estilo?

—Vete a tomar por culo.

Lo que me falta en habilidades sociales lo compenso a golpe de cartera.

Si me contentara con un solo trago, iría a comulgar.

Son muchas las personas que tienen inteligencia suficiente para indignarse, pero no para triunfar.

Si viajar en autobús no te estimula para mejorar tu posición económica, es que nada te podrá estimular.

«Sé tú mismo» debe de ser un buen consejo para un cinco por ciento de las personas.



Porque son unos capullos

—El Duque entrará en la reoferta con 50 millones de dólares —grita Smithers en el parqué, en dirección hacia mí. Levanto el pulgar sobre el muro de pantallas para dejar constancia de que tomo nota del pedido, pero no me molesto en levantar los ojos.

El Duque es [REDACTED]. Trabaja como gestor de la cartera de créditos para ME (mercados emergentes) en un fondo de cobertura de 2.000 millones de dólares. Lo llamamos «el Duque» porque es pretencioso, creído sin motivo alguno, egocéntrico y tocahuevos. Cuando nos habla, no para de repetir la palabra «tú», como una especie de muletilla, pero la dice de una manera que parece subnormal, como si dijera «dú», que también me suena a «Duque».

Estamos en junio de 2007 y me encargo de negociar un bono híbrido perpetuo subordinado de 300 millones de dólares para el Banco Estatal de la India. El otro *bookrunner* es UBS. No hace falta que explique lo que esto significa desde un punto de vista estructural, ni que subraye las implicaciones estratégicas y legales que la emisión de deuda subordinada tiene para la contabilidad, porque ésa es precisamente la cuestión: muchos de los inversores que participan en este tipo de transacciones no entienden lo que compran ni tienen ningún interés en entenderlo.

En realidad, el proceso de venta de un acuerdo de este tipo es bastante fácil, siempre que los mercados cooperen. El Banco Estatal de la India es una firma ampliamente reconocida y circulan bonos similares en cantidad suficiente como para que el éxito del acuerdo dependa del precio: de que los beneficios del inversor sean más altos que los que ofrecen otros bonos comparables.

Por lo general, los mercados son constructivos, y en el momento de anunciar el acuerdo parece que la ventana de ejecución sea obvia. Pero una vez hemos lanzado la orientación oficial sobre el precio, empiezan a circular rumores que apuntan a pérdidas masivas provocadas por obligaciones colateralizadas de deuda asociadas a *subprimes* en un par de fondos de cobertura de Bear Sterns (ciertos rumores apuntan también a Lehman y BNP). No cunde el pánico, pero de todos modos reina una cierta inquietud. Como consecuencia, el mercado se vuelve más cauto, los diferenciales de crédito se ensanchan y la predisposición a correr riesgos disminuye, sobre todo cuando se trata de nuevas emisiones. Ante los rumores y la incertidumbre, muchos de los inversores se apartan del ruedo, meten las manos en los bolsillos y aguardan a que la situación se aclare.

Lo que me preocupa de verdad es que, si nos vemos obligados a posponer o cancelar este acuerdo, la confianza de los inversores será todavía menor y nos resultará mucho más difícil ejecutar acuerdos más lucrativos que figuran a corto plazo en nuestro ciclo de ventas. Podríamos revisar al alza la orientación sobre el precio a fin de reflejar el deterioro en las condiciones de mercado y la menor predisposición a correr riesgos, pero está muy claro que el cliente no lo va a aceptar.

Un pedido de 50 millones de dólares procedente del Duque nos dará cierto respiro. Pero en el fondo sé perfectamente que este pedido no vale una puta mierda. El modus operandi del Duque consiste siempre en lanzarse a los acuerdos que le parecen jugosos y luego pasarlo a otro escritorio de operaciones un

par de días más tarde, porque cree que no nos vamos a enterar. No entiende cómo funciona el crédito y es un clásico ejemplo del axioma «la existencia de mercados alcistas no implica la presencia de vida inteligente».

Suele presentarse muy al principio con un pedido muy abultado. Entonces, si no logra una buena asignación, tiene una rabieta.

—¡Eh, dí! Soy de los primeros que se han prestado a invertir en estos bonos. Mi oferta ha sido sustanciosa. Y ahora me entero de que estaban sobresuscritos por cuatro, pero a mí sólo me llegan bonos por un valor de 2 millones de dólares, cuando yo había pedido 20 millones.

La respuesta que me viene a la cabeza es algo así como: Vamos a ver, gilipollas de mierda. El único motivo por el que nos mandaste el pedido es que ni siquiera te habías molestado en abrir el prospecto. Y la asignación que te he adjudicado se corresponde con lo que a mí me ha parecido que sería tu verdadera demanda, que desde luego no es de 20 millones de dólares.

Pero mi respuesta de verdad se mueve más bien por esta línea:

—Ya lo sé, tío, es una puta mierda. Y créeme que he luchado por ti. Pero [introdúzcase aquí el nombre del otro *bookrunner*] no ha querido hacerte la asignación. Me han dicho que cuando negociaron el último acuerdo los dejaste por otros. Me pelearé para que la próxima vez quedes dentro.

El Duque se deja guiar por lo que le han contado sobre el libro de pedidos. A partir de ahí, decide el volumen de su propio pedido (y cuánto va a hincharlo). Alguien le habrá dicho, por algún misterioso motivo, que puede ganar mucho dinero con este acuerdo, aunque sea obvio que el mercado está más débil. Quizás uno de los motivos por los que piensa que el acuerdo sigue en buena forma es el mensaje que hemos dictado a nuestro personal de ventas: que el libro de pedidos está ampliamente sobresuscrito, con pedidos muy sólidos e inversores de elevada calidad que ofrecen dinero real (del que cobras al instante) y no se preocupan mucho por los precios.

Smithers me responde a gritos a través de las tres hileras que nos separan.

—Oye, por cierto, tú ya sabes que el Duque es cliente de Roo. ¿Podrías tomar el pedido por ella? Ahora no está y el sistema no me permite acceder a sus clientes. —Recibo el pedido en nombre de Roo y le envío un breve correo electrónico para que sepa que tiene que confirmarlo cuando lancemos las condiciones finales del acuerdo.

Roo es la directora de █████. No diría que es fea, pero es evidente que tampoco está buena. Dentro de la clasificación del parqué se quedaría con un seis. Es una tía repugnante: falsa, hipócrita y manipuladora. Su primer marido, sin habérselo propuesto, la describió muy bien en el día de la boda, en un brindis, cuando dice que uno de los rasgos que más le gustan en ella es que puede enfadarse, o gritar, sin que le desaparezca la sonrisa del rostro. Les regalé un par de copas de vino Baccarat y unas sábanas Frette que figuraban en la lista de bodas, y adjunté una tarjeta que decía: «Espero que os gusten las copas y las sábanas. Así pensaréis en mí cada vez que os emborrachéis y echéis un polvo». Roo no me invitó a su segunda boda.

A la vista de la debilidad general del mercado, algunos de los inversores reducen sus pedidos, fijan límites más altos, o incluso se retiran por completo. Cada vez que actualizo la pantalla, el libro ha perdido calidad y tamaño. Tiramos de algunas cuerdas y logramos mantenernos en el acuerdo, sobre todo a base de recordar favores o prometerlos:

—Si me echas una mano con esto, yo te la echaré a ti las próximas dos veces que lo necesites.

Aunque trate de salvar el acuerdo, también debo cuidar de mi propia reputación. Tengo unos pocos clientes prioritarios, sobre todo fondos de cobertura, en quienes confío para lograr pedidos importantes, información sobre acuerdos privados y proyectos de la competencia, e incluso para favores que parecen tan inocuos como representarme en reuniones cuando tengo que salir de gira. Por el bien de mi carrera profesional, no puedo quemar a esa gente. Y además, algunos de ellos son buenos amigos.

Me meto en una teleconferencia con el móvil.

—Eh, tío. Un comentario rápido. Yo no te he dicho nada, pero no te conviene entrar en este acuerdo. Hazme un favor y llama a los encargados de área de UBS, y cancelad el pedido a través de ellos. Si mañana a esta hora todavía queréis bonos, os los conseguiré a precio de reoferta.

No es infrecuente que los miembros de los sindicatos bancarios actúen de este modo. Yo aprendí de [REDACTED], del escritorio del sindicato de mercados emergentes en Nueva York. Es evidente que con esta llamada contribuyo a frustrar el acuerdo actual, pero los beneficios a largo plazo superarán con creces a las pérdidas del momento. Ahora esta gente me debe un favor y quedo bien en comparación con mi contraparte en USB... si es que él no está haciendo lo mismo.

Después de una difícil conversación telefónica con el emisor, finalmente aprueba de mala gana que lancemos la transacción y le pongamos un precio (más modesto) de 250 millones de dólares en el extremo más amplio de la orientación de precios. Digámoslo sin tapujos: es un fracaso inmenso. Pero, a la vista de mi situación previa, es un puto milagro que de todos modos hayamos logrado cerrar el acuerdo.

El mensaje que hacemos llegar al mercado es que el libro de pedidos es lo bastante potente como para sostener un acuerdo más amplio, pero que lo estamos reduciendo porque no se han satisfecho las expectativas del emisor en lo tocante a los precios, y así hacemos creer que hemos adoptado la decisión desde una posición de fuerza. Y damos a entender que la demanda no satisfecha tratará de adquirir bonos sueltos en el mercado secundario. Nada más lejos de la verdad.

Ahora lo único que falta es acordar las asignaciones finales con UBS y poner precio al acuerdo. Cuando llegamos al pedido del Duque, le pregunto a UBS:

—¿Qué queréis hacer? Antes de que me respondáis, tenéis que saber que mi representante de ventas me ha asegurado que no sólo es un pedido real, sino que va muy en serio, y que tendríamos que adjudicarle una asignación prioritaria.

El otro se ríe.

—Ah, ya... bueno, si ése es el caso, lo satisfaremos en su integridad, ¿no?

—Pues sí, en su integridad, y que le den por culo. Si no, no sé si podríamos llegar a los 250 sin encontrarnos nosotros mismos en posición larga.

Al satisfacer el pedido del Duque, y de prácticamente todo el mundo que figura en el libro, logramos asignar 254 millones de dólares, y así nos quedamos con una posición corta de 4 millones. Nos quedamos en posición corta, no para ganar dinero, sino para poder respaldar el acuerdo desde una posición algo más sólida, porque recompraremos en el mercado secundario. Yo habría preferido que fuera todavía más corta, pero ya es físicamente imposible meterle bonos a nadie más.

Siempre que ponemos precio a un nuevo acuerdo, nuestro escritorio está obligado a generar un mercado y a ayudarnos a respaldarlo, esto es, a mantener el precio en el nivel de reoferta, o por encima de éste, durante un período de tiempo razonable (hasta que podamos culpar a la debilidad general del mercado por las ventas masivas que se produzcan). Si el mercado que generamos no es agresivo y estamos dispuestos a recomprar bonos, los inversores no querrán participar en nuestros acuerdos. En este

caso en concreto, he mostrado el libro de pedidos en el escritorio y se han cagado encima. Sabemos que en el mismo momento en el que se publiquen los precios y los inversores vean que les hemos adjudicado asignaciones plenas en un acuerdo que, según habíamos ido pregonando, estaba sobre suscrito, empezarán a llamar y preguntarán por los precios de compra de la firma. Los primeros serán los que habían hinchado sus propios pedidos. Ahora tienen que quedarse con unos bonos que en realidad no querían.

Hace tres días que vamos de un lado para otro. No queda ni una sola persona interesada en comprar que no haya recibido todos los bonos que quería. En otras palabras: el escritorio sabe que si no puede librarse de los bonos, después no sabrá qué hacer con ellos, y no importará cuál sea el diferencial entre precio de compra y precio de venta.

Detalles técnicos aparte, lo cierto es que nuestro escritorio ha adoptado una visión bajista del crédito en general. No quieren quedarse en posición larga tan sólo para ayudarme a respaldar un acuerdo que es una mierda.

—Tío, hazme un favor. No le pongáis precio todavía. Esperad a que la mayoría de la gente se haya marchado a casa. Y cuando pongáis precio, hacédmelo saber con quince minutos de antelación, y nosotros también desapareceremos para que nadie pueda hacer tratos con nosotros hasta mañana. Que sean los gilipollas de UBS los que tengan que generar un mercado para esta mierda.

Eso es lo que hacemos. Para ganar tiempo, anunciamos al equipo de ventas asiático y a los inversores que vamos a retrasar la notificación del precio, para poder introducir en el acuerdo a clientes europeos de gran importancia que van a necesitar cierto tiempo para conseguir permisos. Así damos a entender que inversores europeos clave van a entrar en el acuerdo, con lo que transmitimos un mensaje de confianza, que por otra parte es mentira.

A las 19.00 ponemos precio al acuerdo. Tan sólo un puñado de representantes de ventas se han quedado para encargarse de las asignaciones de sus clientes. Gracias a Dios. Por lo general, me quedo un par de horas después de que se haya puesto precio al acuerdo, para asegurarme de que todo vaya bien, sobre todo en lo que respecta a los fondos de cobertura. También me gusta encargarme en persona de llamar a los medios financieros, exagerar el éxito del acuerdo y explicar los términos relevantes, tenor del mercado y estadísticas del acuerdo.

Esta noche, quince minutos después de publicar el precio, salgo por la puerta. Tan sólo enviamos un breve mensaje Bloomberg al personal de ventas: «No estamos. Cena con clientes. Todos los asuntos con el Banco Estatal de India quedan para mañana».

Al salir, me encuentro con Smithers en el ascensor. Es uno de los pocos que se han quedado para encargarse de las asignaciones. Aunque la mayoría de sus clientes hayan salido del trabajo, les ha mandado notas Bloomberg, para que las vean cuando entren al día siguiente.

—Es el peor acuerdo en el que haya tomado parte. —Su abatimiento es total, y creo que sus remordimientos por haber embarcado a algunos de sus clientes en este acuerdo son genuinos.

—A tomar por culo. ¿Tú sabes cómo habríamos quedado si llegamos a fracasar en este acuerdo?

Pienso que quedaremos peor si mañana la cosa esa baja dos o tres puntos.

Si mañana la cosa esa baja dos o tres puntos, será porque el mercado entero vende, y entonces todo nuestro proyecto quedará en suspenso, de todos modos. Así pues, ¿qué coño importa?

Aparte del asombro por haber logrado cerrar el acuerdo, en lo más hondo de mi ser siento el agujonazo de la culpa. Por otra parte, muchos de los inversores tan sólo pueden echarse la culpa a sí mismos, a su propia codicia y a su autocomplacencia.

Se trata de un mercado alcista. Saltan sobre todas las emisiones sin hacer los deberes. Si hasta me ha llamado el gestor de un fondo de cobertura para decirme:

—Eh, la historia esa del Magnatron me gusta mucho. ¿Podrías meterme por 20 millones de dólares?

Y yo, simplemente, le respondo:

—Sí, claro, pero ¿te refieres al acuerdo MagnaChip?

Como era de esperar, quiere tomar parte en él porque ha oído que está sobresuscrito por ocho.

Esta semana, Smithers se ha dejado la piel por mí. Si no se hubiera pasado hora tras hora en los teléfonos, no habría habido acuerdo.

—Venga, tío. Déjame que te invite a una cerveza rápida.

Me mira con esa mirada inexpresiva.

—Sabes que mi mujer está de ocho meses, ¿verdad? Y si hubieras puesto precio a ese acuerdo cuando correspondía, hace dos putas horas que habríamos salido de aquí. A la hora que le había dicho a ella. Son cuarenta y ocho plantas hasta el vestíbulo. Ése es el plazo de tiempo del que dispongo para convencerlo.

—Bueno, vas a llegar dos horas tarde de todos modos. ¿Acaso hay mucha diferencia entre dos horas y dos horas y media?

Unos minutos más tarde andamos colina arriba por el Hong Kong Park hasta el Lobster Bar del hotel Shangri-La. Tengo muchos segundos hogares en Asia, pero el Shangri-La es uno de mis favoritos. Viví allí durante casi un mes, porque tenía problemas domésticos con la Guardiana. Es el único hotel de la ciudad con una piscina que disfruta de luz solar durante todo el día.

Muchas noches memorables han empezado con la ocurrencia de tomarse una cerveza rápida, aunque siempre tengo claro desde el principio que no voy a contentarme con una. Como sé muy bien lo terrible que va a ser el día de mañana, preferiría no acordarme de cómo he llegado a casa.

Ocupamos un par de sitios en el sofá, pedimos dos Peroni y nos quedamos en silencio. Al cabo de un par de minutos, pido otra. Smithers apenas si ha tocado la suya.

—¿Qué vas a hacer con el Duque? —me pregunta—. Mañana por la mañana se va a cagar en los calzoncillos y entonces os llamará a Roo y a ti, y os exigirá que le quitéis los bonos de las manos.

—El Duque nos hizo un pedido de 50 millones de dólares, Smithers. Yo confirmé el pedido. Incluso le dije a Roo que confirmara el pedido después de que tú me lo pasaras. ¿Y sabes qué hizo? Me mandó aquel correo tan aberrante en el que me decía que el pedido no estaba hinchado y que había que darle una asignación prioritaria, sobre todo porque el Duque está interesado en un par de transacciones sobre crédito estructurado.

Por fin, la idea de que Roo pueda ser tan imbécil le arranca una sonrisa. La odia igual que yo. La promovieron a directora gerente en vez de a él, casualmente el mismo año en el que hubo quejas porque la firma no tenía suficientes mujeres entre sus altos cargos. Al día siguiente se hizo imprimir tarjetas de presentación nuevas.

Una botella de Dom Pérignon emerge de la nada. Antes de que el camarero pueda decírnos una sola palabra acerca de su origen, Mitch deja caer su considerable peso a nuestro lado, sobre el sofá, y le da una fuerte palmada en la cadera a Smithers.

—¡Ehhh, tíooo! —Todo su cuerpo de 1,92 metros está lleno de alcohol. Aparte de eso, no viene solo. Grace está con él. Grace es filipina y trabaja como prostituta a tiempo parcial (probablemente por falta de demanda). Forma parte del elenco que se turna en hacerle compañía a Mitch, formado en su integridad por profesionales y semiprofesionales.

No me importaría salir esta noche a beber con Mitch si Grace no fuera tan horrible. Es demasiado fea como para entrar en este bar. ¿De qué sirve pagar y pasar el rato con putas, si las putas no están como un queso? Mitch dice que dispone de una cartera bien equilibrada, pero Grace queda por debajo del grado de inversión. Con mucha diferencia, el crédito de peor calidad en su estable repleto de jacas. Miro a mi alrededor y veo en el bar a, por lo menos, tres prostitutas que la dejarían en ridículo por comparación. Al fin y al cabo, esto es Shang.

Utilizar la jerga del parqué para hablar de mujeres es cutre, pero muy habitual. Recuerdo que en el escritorio de Londres teníamos a una ayudante a la que llamábamos «la Ganchos». (Cuando un bono se degrada un punto por debajo de B-simple, se dice que le han puesto un «triple gancho», porque su calificación pasa a ser CCC.) También circulan expresiones más descafeinadas, como decir «compro» y «mía» cuando aparece una tía buena, y «no presento oferta de compra» y «tuya» cuando pasa un callo. Grace es un activo sin liquidez que realiza sus transacciones por medio de citas concertadas.

Mitch es como un personaje de dibujos animados.

—Venga, tíos, vamos a tomarnos una copa. —Su cuerpo es como el de un profesional de la lucha libre, y su cerebro también. Se ha hecho famoso por su costumbre de ponerse detrás de uno de sus compañeros de mesa cuando cena en un restaurante, sacarse la polla y ponérsela sobre el hombro para ver cuánto tarda en darse cuenta. Smithers ve muy bien en qué dirección irá la noche. Se acaba su cerveza a temperatura ambiente, se pone en pie y trata de agarrar la chaqueta.

—Ni se te ocurra, so gilipollas. —Mitch le quita la chaqueta de las manos y la tira al suelo. Cuando va borracho, se pone extraordinariamente agresivo y belicoso—. Tú no te vas a ningún lado, joder. Os acabo de invitar a una puta botella de champán.

—Está bien, está bien. Voy a quedarme un rato.

Smithers se rinde. Como si no pudiera hacer otra cosa.

Incluso esa respuesta le resulta poco convincente a Mitch. Agita la mano en el aire y chilla:

— *Mhgòi, mhgòi*. —Nuestro camarero se había dado la vuelta después de traernos la primera botella—. Eh, por favor, tráenos otra botella. Estoy sediento.

El servicio del Shangri-La es impecable: la segunda botella de champán llega justo cuando terminábamos la primera, o tres minutos más tarde. Esta noche, Mitch va como una moto.

—Necesitaremos otra botella, y también una mesa para cuatro en el área restaurante. Smithers, esta noche te invito a una cena especial, y no pienso aceptar un no por respuesta.

Bienvenido al Hotel California, Smithers. Unos minutos más tarde, nos avisan con mucha educación de que la mesa ya está a punto. Mitch se pone en cabeza con una botella de champán en una mano y Grace, la puta, en la otra. Esto es una mortificación. ¿Quién sabe cuántos de los que están aquí podrían reconocerme? Nos acompañan hasta otra mesa que ocupa un lugar prominente en el centro del comedor. Parece que Smithers se haya quedado atontado y no se entere de nada.

Mitch le hace un gesto al *maître*.

—Disculpe, lo siento muchísimo. Pero vaya usted a saber dónde he metido los labios, y resulta que ahora han tocado la botella. Por favor, ¿podría traernos otra?

Grace se ruboriza y sonríe con sus dientes blancuzcos y torcidos. Así que, después de todo, comprende el inglés... me vendrá bien saberlo.

Mitch no para de hablar.

—Ah, espera, Fred [no es su nombre de verdad]. Estamos hambrientos... sobre todo la chica. — Mitch le manosea el pecho a Grace para que el otro se dé cuenta de que habla ella—. ¿Podríamos pedir también cuatro platos de mar y montaña? Los cuatro en su punto. Y otra botella de champán. Gracias, Ted.

Estamos en un restaurante abarrotado de ejemplares prominentes de la sociedad de Hong Kong y de hombres de negocios de importancia regional, y hemos llegado al punto en el que ya no somos una molestia y un estorbo, sino puro espectáculo.

Ofrezco un brindis.

—Asia es el único sitio en el que uno puede beberse de un trago ya no sé cuántas botellas de Dom Pérignon y cenar bistec y langosta con viejos y nuevos amigos. Brindo por otro jueves por la noche en Asia.

Aplaudimos. Grace, la puta, vacía de golpe su copa de champán. Mitch, siempre un caballero generoso, vuelve a llenarla hasta los bordes. Ya no la veo con una copa de flauta llena de Dom Pérignon, sino que me imagino a sus críos en Filipinas, viviendo en casa de la abuela, bebiendo agua sucia de botellas viejas de Gatorade. Por ahora no ha dicho nada. Me considero afortunado.

Después de la cena me paso al Macallan y pido uno doble de doce años, sin mezclar. Mitch lo pide doble de treinta años, sin mezclar. Dado lo borracho que ya está, y la manera en que sospecho que se lo va a beber —de un solo trago—, pedir el Macallan de treinta años, que es más caro, me parece un derroche y un despilfarro.

Nos llega la cuenta. La respuesta de Smithers no tiene precio. Le echa una ojeada y se ríe.

—Toda para vosotros, muchachos.

En teoría, Mitch tendría que pagar la cuenta. Pero cuando dice:

—¿Creéis que podréis colarlo [cargarlo a la empresa]? —me queda muy claro que este tío nos ha tomado el pelo. Entonces, para evitarme una humillación, le propongo una apuesta: si es capaz de distinguir los Macallan de 12, 18, 20 y 30 años tan sólo por el sabor, pagaré la cuenta.

Le pido los vasos —tamaño normal, no simples muestras— a Anthony, el barman, y le digo que escriba los años debajo de la servilleta de papel que acompañará a cada uno de ellos. Entonces nos los trae a la mesa con gran ceremonia y se queda a mirar. Todavía me recuerda una época en la que viví en el hotel después de una de mis rupturas con la Guardiana.

Mitch no pierde el tiempo en oler o probar varias veces la bebida de cada uno de los vasos. Uno a uno, los examina con los ojos, vuelve a dejarlos sobre la mesa y pasa al siguiente sin vacilar.

—Vale, son del 18, el 30, el 12 y el 20, por este orden.

Anthony ejerce de presentador del concurso y va dando la vuelta a cada una de las servilletas para mostrarnos el resultado. Hijo de la gran puta. Los ha acertado todos.

El personal no es sólo amable, sino amistoso, lo que demuestra que hemos gastado mucho dinero, y también que en Asia uno puede hacer lo que le dé la gana siempre que sea blanco y lleve en la cartera una tarjeta de crédito corporativa.

—A la puta mierda. Ahora me toca a mí. Si voy a tener que pagar por todo esto, también puedo intentarlo.

Trato de actuar de una manera más calculada. Pero no tengo mucha experiencia en este juego. Sorbo aire y huelo, saboreo y vuelvo a saborear. Es como asestar una puñalada en la oscuridad. Me equivoco con dos de los cuatro y, en un intento por poner fin a la velada, concedo y agarro la cuenta.

—¿Qué haces ahora? —me grita Mitch—. Vamos a probar otra vez.

Repetimos el juego en varias ocasiones, e incluso logramos hacer participar a la gente que se sienta en una de las mesas de al lado. Finalmente Mitch dice:

—Anthony, podrías traernos una botella de Macallan de 30 años.

Mientras nos la pulimos, logra explicarme con palabras arrastradas cómo y por qué es tan fácil distinguir entre los diferentes años. Según recuerdo, lo que hay que controlar en el caso del Macallan es el color. La lección me sale cara.

Así, en el proceso de decidir quién va a pagar la cena, la cuenta original se multiplica por dos. Sin decir ni una sola palabra, sin mirar ni siquiera a cuánto asciende el nuevo total, pago por todos. Para que no falte nada, Mitch deja una propina escandalosa y firma el comprobante de la tarjeta de crédito con la palabra «HIJOPUTA» en letras de imprenta gigantes.

Está utilizando mi propia broma contra mí. Siempre me han irritado los tíos que dicen que invitan para hacerse pasar por generosos, cuando en realidad van a cargar los gastos a su empresa. Así, cuando salimos de copas, a veces escribo palabras como «HIJOPUTA» y «CARACULO» en el comprobante para que no puedan entregarlo en Contabilidad, o por lo menos se vean obligados a dar explicaciones si lo hacen. Por suerte, tengo muy buena relación con el director de la División de Negocio.

Vaya noche. Lo más probable es que Mitch no la recuerde. Smithers querrá olvidarla. Grace, la puta, no tendrá nada que agradecer. Y yo he tenido que pagar esta puta mierda de cuenta gigante. Pero ha valido la pena: he llegado a ese punto de borrachera en el que seré capaz de volver a casa, pero no recordaré cómo he logrado meterme en la cama.

Gracias a Dios, la asistenta me despierta por la mañana con una mamada. Ése es el nombre que le he puesto a la bebida que me tomo al levantarme para desintoxicarme: manzana, zanahoria, pera, jengibre, y una pizca de pimentón picante.

Al llegar al trabajo, me doy cuenta de que Roo ha llegado antes que yo por primera vez en su patética vida. Por lo general, no estaría de humor para hablar con ella, pero en este caso ya sé muy bien lo que va a suceder y tengo muchas ganas de verlo.

Tan pronto como me siento, mi tablero se ilumina. Es una llamada del Duque. O el punto verde que aparece en mi estatus Bloomberg, o una llamada de Roo lo han alertado de que estoy en la oficina. Pienso que más bien ha sido lo segundo. Mi posición es muy sencilla:

—Bueno, lo que nos había llegado de UBS y de Roo era que estabas interesado de verdad en comprar 50 millones de dólares en bonos. No puedes pretender que los recompre tan sólo porque todo el mundo esté vendiendo los suyos. —Empieza a hablarme del apoyo que ha brindado a todos nuestros acuerdos y de que esto es un malentendido, y que tenemos que hacerle el favor—. Lo siento, tío, no puedo hacer nada. Ahora mismo tengo que ocuparme de otro asunto. Clic.

No sé cómo podrá explicar a sus jefes que tiene en propiedad el 20 por ciento de esa porquería.

Diez segundos más tarde, veo que una de las líneas de ventas de crédito se ilumina. Es el Duque que llama a Roo. No me molesto en escuchar, porque a duras penas entiendo una palabra en cantonés.

La gilipollez que viene a continuación es exactamente lo que había anticipado. En un primer momento, Roo trata de convencerme con buenas palabras para que recompre los bonos. Y yo le digo:

—Pero qué leches, claro que no.

Luego trata de desviar las culpas hacia Smithers y dice que se equivocó al tomar el pedido, porque no hizo una nota sobre la demanda efectiva. Entonces trata de explicar que el cliente dejara un pedido de 50 millones de dólares cuando en realidad tan sólo quería 10 millones, y dice que simplemente quiso

hacernos un favor, para que pudiéramos dar publicidad a un mayor nivel de sobresuscripción en el acuerdo. Es como si no recordara nada de nuestro intercambio de correos electrónicos. Aparte de insincera, es una sociópata.

—Por mí se puede ir a cagar. Ahora son tuyos. Dile que, si se le ocurre volver a vendérnoslos, le ofreceré un precio de compra de 99,5 por 5 millones, y que eso es lo que hay.

Yo ya sé lo que va a ocurrir ahora. Le pasará la papeleta a Sánchez el Sucio (su jefe) y a BJ (mi jefe). Dos horas más tarde, con la exactitud de un reloj, me los encuentro a los tres en el despacho de BJ. En cuanto Roo ha tenido tiempo suficiente para explicar su mierda de argumentos, el Sucio me dice que entre.

—Oye, parece que ha habido un error de comunicación, y no tiene ningún sentido que ahora nos vayamos echando las culpas [lo que significa que Roo me ha echado las culpas a mí], pero, con tal de preservar la buena relación con el cliente, queremos que recompres 25 millones de dólares y luego le pidas a UBS que recompre los otros 25 millones.

Como por casualidad, saco una copia del correo electrónico.

—¿Dónde está el error de comunicación?

Es evidente que Roo se había olvidado del correo electrónico y había tratado de meter en el fregado a tantas personas como le fuera posible, y ahora ya no le queda ninguna escapatoria. Bueno... casi ninguna. Todavía le queda la posibilidad de echarle las culpas al cliente.

—Es verdad. Lo siento. Andaba tan estresada que debo de haber confundido este asunto con algún otro.

Que se los coma. Así aprenderá a no hinchar los pedidos. Y si se rebotara, tengo una relación muy estrecha con sus jefes, así que esto no va a tener repercusiones sobre la franquicia.

A finales de semana, el Duque ha perdido más de 1 millón de dólares tan sólo por esa transacción. Tiene el 20 por ciento de los bonos. No puede hacer nada, ni buscar auxilio alguno, salvo aguardar a que los mercados se stabilicen. Ya lo dicen: «La esperanza es mala cobertura». A la semana siguiente barruntamos que la cifra ya debe de haber crecido hasta los 2 millones de dólares, o todavía más. Pasa otra semana y pierde su empleo.

La noticia de su despido es recibida con muestras de alegría por la comunidad siempre unida de ejecutivos del sindicato bancario y de ventas.

—¿Sabes que han mandado al Duque a tomar por culo? Permíteme que sea yo el primero en invitar.

Este acuerdo y la confirmación de los rumores que circulaban en torno a Bear Stearns cierran durante cuatro meses el mercado de bonos asiático, hasta octubre, cuando abrimos con un gigantesco acuerdo de referencia en dólares estadounidenses para un banco de la India.

Aunque lleve cierto tiempo, acaban por despedir a Roo un par de años más tarde. La habrían echado mucho, mucho antes, si no fuera porque se queda embarazada sin cesar. Y eso que odia a los putos críos.

Ojalá existiera algo que me gustara con la misma intensidad con que odio casi todo.

Si te privas de fumar, beber y drogarte, tu vida no va a ser más larga. Simplemente te lo va a parecer.

Esta sociedad se aguanta porque la mayoría son demasiado imbéciles como para darse cuenta de que lo son.

Si de verdad te gusta algo, deja que se marche. Si regresa, es que ha tratado de mejorar su suerte, pero ha llegado a la conclusión de que ya estaba bien contigo.

Hacerse rico no es difícil. Está al alcance de cualquier tía buena sin manías.



El minibar

Me despierto con un dolor de cabeza de la puta hostia. Aún estoy borracho, pero al menos he logrado meterme en la cama. Por lo menos parece una cama. Siempre es un consuelo. Cómo he llegado hasta aquí... no tengo ni idea. Deben de ser las seis de la mañana. No tengo ni idea de cómo ni por qué me he despertado tan temprano, sobre todo porque la primera reunión es a las nueve.

Descubro el cuerpo desnudo de una tía buena, tendido a mi lado en la cama, totalmente dormido. Aparto las sábanas para examinarla más de cerca. Joder. Está guapa. ¿Todavía vive? Está guapa. Sus proporciones son estupendas. Tiene muchas curvas para ser asiática. Se nota mucho que se ha perfeccionado a base de cirugía, pero ¿qué coño me importa eso? Le manoseo el culo para ver si el resto del cuerpo se da la vuelta. Qué fuerte, quiero un autógrafo de ese culo.

Os lo juro, no recuerdo de dónde coño ha salido, ni cómo la he conocido, ni cómo ha venido a parar a mi habitación en el hotel. Lo más importante es que no tengo ni idea de si es profesional, o no. Alargo el brazo y le agarro una teta. Una teta brutal de la hostia. Sí, ya lo sé, todo esto tiene un punto como de pervertido, pero me importa una puta mierda.

Lo que tengo claro es que está buenísima. ¿Será una puta?, me pregunto. Habíamos salido con chicas normales, pero bueno, estoy en Singapur. Recuerdo que salimos con una cuadrilla de clientes y colegas. Fuimos a un karaoke. Había chavalas que estaban de muy buen ver. Recuerdo que fui la estrella, que me tocó cantar *It's Not Unusual* de Tom Jones. Seguro que me he enrollado con una de las chavalas. Soy el puto amo. Y prosigo con mis reflexiones. Lo más probable es que sea una tía normal, quizás una clienta joven, o una analista de la sucursal de Singapur, me digo, con la esperanza de que sea así.

Como ya he agotado mi capacidad de discutir conmigo mismo, vuelvo a echar las sábanas y le doy una palmada suave en el culo. No ocurre nada. Ni siquiera se mueve. Entonces le doy dos palmadas seguidas, esta vez con más fuerza. Tampoco ocurre nada. Por fin, se me acaba la paciencia y le doy un golpe de verdad en el trasero. Pega un bote, despierta del todo, y al instante se pone a mamármela.

Estoy disfrutando de la mejor mamada que me hayan hecho en mi vida. Ojo al dato: no la mejor mamada que os hayan hecho a vosotros en vuestra vida, sino la mejor que me han hecho a mí en mi vida.

Llegados a este punto, sigo sin tener ni idea de lo que sucede y ya no me importa. La chica termina.
—Bien. Ahora ir ducha.

No tengo nada claro cómo manejar esta situación. Estoy resacoso y una chavala que acaba de hacerme la mejor felación de toda mi vida y que todavía espero que sea una clienta o una colega, acaba de hablarme en inglés estilo Tarzán.

Hago lo posible por volver a dormirme.

Lo siguiente de lo que me entero es que está en pie frente a mí, ataviada con un vestido de cóctel barato y zapatos con tacones de Lucite. Bueno, ¿cómo voy a salir de ésta?

—Mira, nena, tendrías que marcharte, y yo tendría que pasarme todavía una hora durmiendo. Lo mejor que puedes hacer es darme tu tarjeta y ya quedaremos cuando vuelva a esta ciudad. —Yo ya sabía que no iba a funcionar, pero lo intento igualmente.

—Tú pagar dinero. Todo el mundo pagar. Tú deber 200 dólares. Nadie follar gratis. —Qué frase más profunda: «Nadie follar gratis». Pienso en todas las tías con las que recuerdo haber follado, sobre todo en mi novia actual. Pero, a decir verdad, lo más probable es que mi novia me salga más cara que un millar de putas, y nunca la come con esa pasión. Por lo menos cuando está conmigo.

—Anoche le pagué a la *Mama-san*. Si no, no estarías aquí. No tengo por qué volver a pagar. —La verdad es que no recuerdo lo que sucedió la noche pasada, pero merece la pena intentarlo. El fracaso es inmediato. Está claro que ella también se conoce muy bien el paño.

—¿Qué? ¿Estar loco, la? ¿Quién follar gratis? Tú pagar, hijo gran puta. —Lo va repitiendo en un inglés cada vez más precario—. Nadie follar gratis tú hijoputa.

Salgo de la cama y busco la cartera. Ni un billete. Encuentro los pantalones de la noche pasada. Ni un billete. La americana. Ni un billete. Lo único que tengo son unas pocas copias mal impresas de los pagos con la tarjeta de crédito. Esta noche debe de haber sido total.

El problema es que no tengo ni un puto billete. Y lo último que querría hacer ahora es salir al pasillo del hotel con una putita para ir con ella hasta el cajero más cercano.

Sin darme tiempo a trazar un plan alternativo, agarra el teléfono y pulsa el cero.

—Yo llamar seguridad hotel —dice, al mismo tiempo que sostiene el auricular cual pistola—. O venir conmigo a cajero y pagar 200 dólares. Eh, hijoputa, tú pagar 200 dólares. Nadie follar gratis. Tú pagar 200 dólares.

En el mismo instante, mis instintos de supervivencia se apoderan de mí. Salto a su lado, cuelgo el teléfono y la llevo sin brusquedades hasta el armario. Saco la bolsa de la lavandería del hotel, la abro y se la pongo en las manos. Luego la acompañó hasta el minibar, abro la portezuela y empiezo a llenarle la bolsa. Dos Diet Coke, dos Heineken, dos botellas pequeñas de Pellegrino. Bumba. Un puñado de botellas de Grey Goose y Bacardí tamaño Jumbo, y alguna otra. Paro tan sólo unos instantes, y en seguida me dice:

—No. No. 200 dólares. Más. Más. ¡Más! —me chilló.

Entonces paso a Pringles, M&M y Twizzlers. A continuación van las Oreo, Junior Mints y la minibotella de Jim Beam. Entonces paso a la encimera: la media botella de Cabernet Sauvignon, la de Jack Daniel's, los pistachos, el Toblerone. Y el puto Moët.

Por fin. Echa una ojeada a la bolsa e inspecciona el botín.

—Basta. Ahora demasiado.

—Vale, esto bien, la.

Y entonces, como si nada, se marcha, con la bolsa de la lavandería repleta de botín al hombro, cual especie de puta/Santa Claus del Ritz-Carlton de Singapur, pavoneándose sobre unos tacones de Lucite de diez centímetros, desfilando al ritmo de los condenados.

Me ducho, me visto y bajo al vestíbulo para empezar con el segundo día del congreso de inversores asiáticos y olvidar del todo esta experiencia.

Hasta que dos semanas más tarde mi secretaria me pasa la factura con los gastos y me recuerda que el presupuesto de viaje no cubre el minibar. ¿A cuánto sube la factura? 198 dólares. Todavía le debo dos.

Unas flores y una disculpa son un remedio mucho más sencillo que cambiar de verdad.

Me he gastado 2.000 dólares en un traje que no necesito para impresionar a una chavala de Ventas que no encuentro atractiva.

La facilidad para ofenderse es directamente proporcional a la imbecilidad.

La mayoría de las chicas no están a la altura. O no están lo bastante buenas, o les falta simpatía.

Si quieres saber todo lo que te interesa saber sobre alguien, obsérvalo mientras bebe en una barra libre.



Normas de conducta en las teleconferencias

La voz de Mase rapeando *What You Want* se superpone con sonido débil pero inconfundible a una teleconferencia tremadamente difícil. Todos nosotros tratamos de esquivar la evidencia, pero se siente en el aire que todo el mundo piensa lo mismo: «¿Tú también estás oyendo la mierda esta?».

Finalmente, tomo la palabra.

—Eh, oye, Henry, por favor, baja la música del coche. Nos cuesta entenderte.

Por lo general, suelo mantener la compostura en las teleconferencias, pero me resulta difícil decir estas palabras sin estallar en carcajadas.

Estamos casi al final de una gira entre inversores asiáticos en la que hemos tratado de vender un acuerdo de alta rentabilidad para un proveedor de telecomunicaciones tailandés, pero no hemos hallado la acogida que el cliente esperaba. Sorpresa, sorpresa.

—¿Qué? Pero si ni siquiera estoy en...

Antes de que Henry pueda concluir su defensa, le corto con un:

—Vaaaale. Bueno, oye, vamos a continuar.

En ese mismo momento, la música se esfuma.

Ahora empieza el difícil proceso de lograr que el cliente regrese a la realidad: el coste de su financiación le va a salir, como mínimo, 25 puntos base más caro de lo que figuraba en la orientación de precios que le dimos hace unas pocas semanas. En circunstancias normales, esto no tendría que ser un gran problema. Echaríamos las culpas a las «circunstancias adversas en el mercado», o le insinuaríamos que la actuación de su empresa durante la gira no ha inspirado suficiente confianza en los inversores. Pero en este caso se trata de gente con experiencia en relaciones con los inversores y en mercados de capital, ya han recibido información de otros bancos de enlace con respecto a las condiciones generales del mercado, y lo que les han dicho varía entre «robustas» y «altamente receptivas a nuevas emisiones».

Me apresuro a señalar que nuestros competidores, simplemente, están disgustados porque no les han incluido en el acuerdo, y ahora tratan de sabotear el proceso de ejecución. Pero no consigo aplacar la insatisfacción del cliente.

Llegados a este punto, mi prioridad es que el cliente no nos eche las culpas a nosotros, sino al otro *bookrunner*, para que no nos pongan en la lista negra y nos excluyan de futuros acuerdos. He estudiado el perfil de vencimiento de deuda de esta firma y sé que van a regresar a los mercados de capital el próximo año y también el siguiente, y que tienen una larga lista de relaciones de crédito, cada una de las cuales es una boca que está pidiendo que la alimenten con mandatos de bonos. Si la cagamos con este acuerdo, tendrán la excusa perfecta para dejarnos de lado en el siguiente y buscarse otro banco. Ésta es siempre la gran prueba que tienen que pasar los bancos cuando se trata de emisores de bonos habituales: hay que ver cuáles son los bancos que los emisores conservan después de cada acuerdo y a cuáles reemplazan.

—Las condiciones de mercado se han deteriorado de un día para otro. Si tan sólo examinamos los datos cuantificables, no es tan evidente, pero está claro que la predisposición de los inversores a aceptar riesgos ha disminuido a la vista de cierta debilidad en los diferenciales de crédito y del mal resultado de varias emisiones que han salido durante los últimos días. De hecho, unos pocos inversores clave que seguían de cerca este acuerdo, que hacían los deberes y solicitaban las correspondientes aprobaciones internas, han tomado muy claramente distancias.

Siempre decimos más o menos lo mismo. Nuestro objetivo es que el emisor abandone las expectativas que nosotros mismos le habíamos trazado cuando tratábamos de convencerlo de que anunciara la transacción.

—Sí, es cierto que le dijimos que podía esperar un resultado del 9 por ciento. Pero, en la situación actual del mercado, un cierre al 9,25 por ciento ya sería un resultado fabuloso.

Hacer ese papel nunca es sencillo. Nuestros clientes necesitan 500 millones de dólares, y cuando ya estamos a la mitad de la gira, después de haber logrado la aprobación de la junta directiva para unos objetivos de financiación específicos, les cambiamos las previsiones. Pero ya están embarcados en este negocio. Ellos lo saben y nosotros también. Si se retiraran ahora del acuerdo, sería un desastre tanto para ellos como para nosotros.

Este hábito de prometer demasiado a los clientes parece puro masoquismo, pero es que por lo general no tenemos otra manera de conseguir los mandatos que tanto necesitamos. A veces, aunque el mandato ya esté asegurado, convencer al emisor de que no puede quedarse a la espera ya es, de por sí, otra batalla.

—¿Le parece que las condiciones del mercado mejorarán si esperamos hasta enero? Si ya he elaborado mi estado de pérdidas y ganancias para el año en cuestión y también nos han informado de las primas que vamos a cobrar, mi respuesta será un enfático:

—Sí, ahora es mejor esperar. Este acuerdo dará mejores resultados en enero. Si estamos a principios de octubre y el año ha sido malo, mi respuesta será todavía más enfática:

—El período de ejecución óptimo es el actual.

Con independencia de los intereses del cliente, a mí no me serviría de nada sacar al mercado un acuerdo muy lucrativo cuando las primas que voy a cobrar ese año ya están decididas. Si sale el día 1 de enero, incrementará las del año siguiente. Además, no sólo garantizo que me paguen por ello, sino que me reservo un proyecto importante para inicios del año próximo y con ello me aseguro mi continuidad en el puesto.

Debo decir, en defensa propia y de mis compañeros, que hemos tenido que trabajar de lo lindo para lograr una transacción a ese nivel. El único problema es que se queda un poco por debajo de los objetivos del cliente. Una vez consigamos superar ese obstáculo, los propios clientes quedarán muy satisfechos con el resultado y, todavía más importante, con las percepciones y comentarios sobre el acuerdo que aparecerán en la prensa financiera.

Henry, del Deutsche Bank, empieza a hablar:

—Escuchad, sólo quiero abundar en lo que decía John, todos nosotros estamos trabajando y empleamos a nuestro personal de ventas para que esa gente se comprometa y se muestre más flexible con los precios. Vamos a insistir hasta el horario de apertura de Londres, pero entonces tendréis que darnos luz verde para mejorar la orientación sobre precios. Y como decía John, ahora mismo no parece que el precio vaya a poder quedarse en la franja porcentual más ajustada. Yo propondría que...

Entonces, por motivos misteriosos, se vuelve a oír el *What You Want* de Mase, esta vez con el volumen más alto que antes.

—Eh, Henry, otra vez tenemos problemas para oírtte. ¿No podrías quitarle el sonido, o apagar la radio?

Estoy jugando muy fuerte. Son casi las diez de la mañana y le he dado a entender al cliente que el Deutsche Bank no se toma muy en serio este acuerdo. Antes ya les he dejado muy claro que estoy pegado al escritorio desde las siete de la mañana, ocupado en llamar a los inversores y hacer trabajar al personal de ventas para que el acuerdo salga bien.

A la vez que sostengo el auricular del iPod junto al receptor alternativo, quito el sonido de mis propios auriculares para que no me oigan reír. No logro contenerme.

Henry no puede protestar abiertamente, porque entonces parecería que se pone a la defensiva. Trata de convencer a todo el mundo de que la música no se oye por su línea, de que está pegado a su escritorio y de que trabaja por el acuerdo con el mismo afán. Mi esperanza es que el cliente se quede con la duda y de que todavía dude seis meses más tarde, cuando les llegue el momento de decidir a cuál de nosotros incluirán en el próximo acuerdo.

Querría poder decir que este truco se me ocurrió a mí. Pero lo inventó █, mi contraparte en Goldman Sachs, a quien reemplacé en una fecha posterior. Lo más habitual es que pongamos música en las teleconferencias internas de *bookrunners* para impedir que los participantes hablen sin necesidad alguna. Pero fui yo quien le dio un uso más atrevido: utilizarlo en las teleconferencias con los clientes para desprestigiar a la competencia.

Al cabo de unos segundos me llega un mensaje de Henry: «K TE DEN POL KULO KAPUYO». Escribe como un crío de doce años porque Bloomberg prohíbe expresamente el uso de la mayoría de insultos en su plataforma. Es físicamente imposible mandar un mensaje Bloomberg con una palabrota identificable. Por ello, no hubo nadie en Wall Street que se sorprendiera cuando Michael Bloomberg restringió la venta de refrescos con elevado contenido de azúcar cuando era alcalde de Nueva York.

Ese mismo día recibo una llamada de Henry, que por otra parte es un amigo íntimo.

—Lo has hecho muy bien, cabrón. Voy a tener que añadir ese truco a mi repertorio.

No es la primera vez que recurrimos a jugadas sucias como ésa y tampoco será la última.

La motivación principal de las travesuras que nos hacemos en las teleconferencias ni siquiera es la de desacreditar a nuestros competidores en acuerdos en los que colaboramos. Lo que queremos es sobreponernos a la monotonía y al aburrimiento de la mayoría de las teleconferencias, y así es como nos divertimos, y divertimos a los demás.

Las más tremendas son las que se realizan en acuerdos en los que hay más de tres *bookrunners*, porque eso significa que habrá un mínimo de quince o veinte ejecutivos de banca en cada una. El lado bueno de esta situación es que nos encontraremos en un entorno perfecto para mantener un relativo anonimato y no cargar con ninguna responsabilidad.

En 2005 recibimos junto con otros seis bancos un mandato de un banco estatal chino, el China Development Bank, para un excepcional y prestigioso acuerdo de referencia en dólares estadounidenses. El acuerdo se transforma en pesadilla. Para empezar, las tasas son prácticamente cero, por lo que se puede considerar un mero acuerdo de franquicia. Como los empleados de banca implicados son muchos, y todos ellos tratan de brillar ante el cliente, las teleconferencias se vuelven interminables.

Los acuerdos como éste son tremadamente aburridos. En realidad, no tenemos que hacer nada. Es como cuando éramos niños y movíamos los labios en el coro sin cantar. Como los *bookrunners* somos siete, nos turnamos en la teleconferencia. Un representante de cada uno de los bancos tiene que dar el mensaje que el grupo ha discutido y acordado antes de la teleconferencia. Por ello, sólo me toca hablar en una de cada siete teleconferencias, lo que viene a significar cada tres días.

El escritorio del sindicato ungido para la ocasión recita su actualización sobre el acuerdo y, para ahorrar tiempo, el resto de los bancos va diciendo por turno, simplemente, «JPMorgan, de acuerdo», o «Citi, de acuerdo». Este acuerdo tácito en el que todo el mundo cierra el puto pico funciona relativamente bien hasta que le llega el turno al subnormal de UBS, Ewan Hunt.

—UBS, de acuerdo. Sin embargo, querría reiterar que...

Y habla sin cesar durante cinco minutos de reloj sin aportar nueva información. Como era de esperar, se produce un efecto bola de nieve y los otros ejecutivos, para no perder peso a ojos del cliente, se sienten obligados a hablar durante sus respectivos turnos para dar más vueltas a la recomendación. Una actualización al cliente que debería haber durado cinco minutos se transforma en una hora entera de competición por ver quién tiene la polla más larga.

Cuando no soy yo el que tiene que hablar, ni siquiera me molesto en seguir la teleconferencia. Llamo, digo algo para que el cliente sepa que estoy ahí y le paso la línea a un analista.

—Escucha lo que dicen y avísame si hay algo importante.

La discusión sobre la orientación de precios va a ser una mierda. Tenemos que lograr que el cliente acepte nuestra recomendación para la orientación de precios y hacerla pública antes de que termine la mañana en Asia, para así poder confirmar tantos pedidos asiáticos como sea posible y lograr que el acuerdo haya ganado cierto atractivo cuando abran en Europa, y así confirmar todavía más pedidos y encontrarnos en buena situación cuando empiecen los estadounidenses. Por ello, tenemos que anunciar el precio lo más temprano posible.

La mañana en la que va a tener lugar la gran teleconferencia, llamo deliberadamente diez minutos antes de lo que debería, y el contestador automático me pide que le deje mi nombre. El protocolo estándar nos exige que digamos tan sólo el nombre del banco. Por ejemplo: «Citi». El nombre que les doy esta mañana es «UBS», con el acento nasal más espantoso del que soy capaz. Entonces dejo la línea abierta. Cuando la teleconferencia está a punto de empezar, llamo de nuevo por otra línea y les doy mi verdadero nombre.

A mitad de la teleconferencia, la situación se vuelve conflictiva, como ya era de esperar. Los ejecutivos se atacan unos a otros y se hacen preguntas con segundas que teóricamente van en defensa del cliente, pero que en realidad perjudican a todo el proceso.

—Yo ya entiendo que la recomendación del sindicato es de +100 puntos base sobre el Tesoro estadounidense a diez años, pero ¿y si lo modificáramos a la franja entre +90 y +100?

En el momento en el que la señora Wu Li, una destacada ejecutiva del China Development Bank, pone fin a un apasionado discurso en el que nos explica los motivos por los que no va a aceptar nuestra recomendación, cierro la línea que ha estado parpadeando en mi tablero durante una hora. Una voz automatizada interrumpe a la señora Wu Li:

UBS abandona la teleconferencia.

He elegido muy bien el momento. Al cabo de unos segundos de estupefacción y silencio, la señora Wu responde al terrible insulto con un simple:

—¿Hola? ¿Siguen ahí?

Y el equipo de UBS tiene que apresurarse a confirmarle que siguen en la línea.

Entonces, en todas las teleconferencias que se realizan hasta el cierre del acuerdo, siempre hay un ejecutivo de uno de los otros bancos que aguarda un momento de tensión, o crucial en las negociaciones, para decir:

—Querría confirmación de que UBS todavía está conectado.

Otro método habitual para superar el aburrimiento en las teleconferencias consiste en jugar al Bingo de la Teleconferencia. El juego al que jugamos —que consiste en encargarle a una persona que diga ciertas palabras durante la teleconferencia— no tiene nada que ver con el verdadero Bingo, pero el caso es que lo hemos bautizado así.

No es que nuestra versión del juego sea muy original, pero siempre nos reímos al oír a tíos que cobran tanto dinero tratando de decirle idioteces a un cliente importante mientras discutimos su oferta de miles de millones de dólares en bonos. Por lo general, sólo jugamos al Bingo en los negocios sencillos, que fueron la mayoría hasta junio de 2007. Si se trata de un acuerdo difícil, o las condiciones del mercado son complicadas, no hacemos el idiota. No vamos a poner en peligro nuestras propias primas.

Todo esto lo coordinamos y nos lo comunicamos por medio de las salas de chat Bloomberg que abrimos para cada uno de los acuerdos. Las salas de chat son el centro de nuestro universo. Son un instrumento fundamental para cerrar los acuerdos y una distracción esencial cuando los mercados están parados y el negocio no se mueve. Si algún día se llegaran a publicar las transcripciones de algunas de las salas de chat, habría un montón de despidos, divorcios e ingresos en prisión.

Antes de la teleconferencia, los *bookrunners* acuerdan una lista de cinco términos que el ejecutivo de turno tendrá que incluir en la actualización para el cliente. Por ejemplo, «crisantemo», «elefantasis», «hemorroide», «Nostradamus», «gonorrea».

En realidad, todos estos ejemplos son bastante fáciles de introducir en una discusión sobre diferenciales de crédito y grados de inversión. El cliente te tomará por excéntrico, bobo o algo vulgar, pero nada más. Un novato quizás se asuste al verse en el trance de tener que decir alguno de estos términos, pero en realidad no es tan difícil.⁹

A mí me gusta mucho más poner a otros en la circunstancia de parecer imbéciles, con palabras derivadas que no existen, como «superfantasticidad», «sentimentosidad» o «auricusauro», hasta que entró en vigor una norma que prohibía esa estrategia.

Si la teleconferencia tiene lugar por la mañana, lo más normal es que nos apostemos una ronda por cada palabra que no se consiga decir, pagadera ese mismo día en el almuerzo del equipo del sindicato que se encarga del acuerdo. No es que necesitemos excusas para beber durante el día, pero de hecho es una excusa.

Los tíos de Credit Suisse y del Deutsche Bank son, con mucha diferencia, los mejores en el Bingo. No se asustan por nada y son extraordinariamente creativos. Yo soy una estrella en ese tipo de competiciones, pero tengo un colega tan malo que no logra sacar más de una o dos. Se hizo famoso porque una vez trató de salvarse susurrando las palabras, lo que por supuesto supone una violación de las normas, penada con la obligación de pagar una ronda extra.

Uno de los acuerdos más anodinos en los que he trabajado lo negociamos para la República Socialista de Vietnam junto con Deutsche Bank y Barclays. Los vietnamitas están tan burocratizados y son tan disfuncionales que arrastramos el mandato durante dos años. Durante todo ese tiempo insistieron en que

les llamáramos cada semana con las actualizaciones del mercado, aunque fuera evidente que su intención de efectuar un lanzamiento a corto plazo era igual a cero. Fijaban una ventana de ejecución teórica de dos meses y luego insistían en discutirla semana tras semana como si hubieran estado dispuestos a ponerse en marcha. Y luego, pocas semanas antes de la fecha programada para anunciar el acuerdo, decidían posponerlo y fijaban una nueva fecha para dos meses más tarde, y un pobre analista tenía que encargarse de cancelar vuelos, visados y hoteles.

Su único propósito era hacer constar un gran número de reuniones y teleconferencias en los informes, para que por lo menos sobre el papel pareciera que hacían algo, por si algún día a algún otro miembro de la administración se le ocurría investigar en qué invertían su tiempo. Al cabo de seis meses, tuvimos muy claro que lo que querían era alargar indefinidamente la transacción.

Como la venta al detalle y la banca comercial eran cada vez más activos en Vietnam (lo que suponía más canales para obtener ingresos), nuestros superiores nos obligaron a participar en la farsa y fingir, por lo menos, que nos lo tomábamos en serio. Y desde luego que nos lo tomamos en serio.

A veces fingía un acento ridículo y hablaba en la teleconferencia haciéndome pasar por el tío de Deutsche Bank, o un tono de voz amanerado con un exagerado ceceo, y entonces decía que llamaba de parte de Barclays. En cierto momento, el tío del Deutsche Bank que se hacía pasar por mí fue demasiado lejos y abrió la teleconferencia con lo que pareció una pésima imitación de Matthew McConaughey.

—Bueeeeos días amigoos. Tengo que deciros que el mercado pinta bieeeeen. Los inversores están entusiasmados con los bonos soberanos en los mercados emergentes. Tooodo está a punto para el ataque. Ha llegado el momento de agarrar la bola y de ir direecto a marcar.

Después de aquello, algunos de los ejecutivos de los bancos de enlace nos pidieron que nos moderáramos un poco, pero en algún lugar todavía debe de existir una grabación de aquella teleconferencia.

Aunque nos pidieran contención, seguimos haciendo el gilipollas en las teleconferencias. Un ejecutivo del Deutsche Bank que está en el sindicato llegó al extremo de bajarse una grabación de voces de animales de corral. Empezó la siguiente teleconferencia con abundantes disculpas:

—Lo siento si no me oís muy bien. He tenido que desplazarme a Indonesia para unas gestiones previas a un acuerdo. —Entonces se interrumpe a sí mismo con los mugidos de las vacas y los gruñidos de los cerdos, y vuelve a disculparse—: Siento todo este ruido.

A la semana siguiente me tocaba a mí. Empecé disculpándome por hablarles desde el móvil, aunque en realidad estuviera sentado en mi escritorio. Entonces, mientras les recitaba la actualización sobre la situación del mercado, el del Deutsche intercaló el cacareo de un gallo, primero con un volumen bajo, y luego lo repitió una y otra vez, con el volumen un poquito más alto en cada repetición. Mi parte en el juego consistía en improvisar una explicación para el sonido que me pusieran los otros.

En cierta ocasión en la que me interrumpieron los ladridos de un perro agresivo, expliqué con toda la cortesía del mundo que me hallaba en el aeropuerto de Nueva Delhi y que un animal salvaje se había metido en la terminal.

—Parece rabioso y está amenazando a una pobre señora y a su bebé. Con todo, la situación del mercado se mantiene receptiva a la posibilidad de nuevas emisiones, como se infiere de los estrechos márgenes de ganancia y de la óptima evolución posventa de los acuerdos recientes.

A mí un billete de 20 dólares sólo me sirve como cambio, colega.

Si necesitas despertador, es que también necesitas cambiar de trabajo.

Las relaciones son un sube y baja. Si uno de los dos se aburre o engorda, es que la diversión ha terminado.

¿Por qué voy a respetar a los pobres? Vivimos en un mundo que recompensa el éxito.

Las tías buenas no sabrán jamás si eran interesantes o no.



Purguemos los malos instintos

—¡Salid de aquí, hijos de la gran puta! ¡Salid de aquí, hijos de la gran puta! —grito con toda la fuerza de mis pulmones. Un intruso me retuerce dolorosamente el brazo tras la espalda y al mismo tiempo me arrean puñetazos en la cabeza. Logro parar la mayoría de los puñetazos con la mano derecha, pero me siento como si el brazo izquierdo estuviera a punto de partirse en dos.

Se me ha metido un tío en el piso. Esto es Hong Kong, una de las ciudades más seguras del mundo. Asombro. Dolor. Pánico.

Vuelvo a gritar:

—¡Salid de aquí, hijos de la gran puta! ¡Salid de aquí, hijos de la gran puta!

Trato de escapar, pero me tiene bien agarrado. Es entonces cuando me doy cuenta de que, además, estoy totalmente desnudo.

El intruso me grita a mí.

—¡Hijo de la gran puta! ¡Hijo de la gran puta!

Logro extender el brazo izquierdo lo suficiente como para darme la vuelta y golpearle en la sien con el puño derecho. No cae, pero sí retrocede, tambaleándose, y me suelta la muñeca izquierda en el proceso.

Ahora la pelea está igualada... al menos está más igualada que antes. Todavía estoy hecho polvo y, por supuesto, la polla y los huevos que me cuelgan por delante son un punto vulnerable. Cuando me preparo para luchar, me doy cuenta de que son dos, y de que el segundo intruso está disfrutando del espectáculo. Es probable que esto no termine bien para mí.

Le doy otro puñetazo al primero y me bato en retirada tras la mesa del comedor. Veo que el puñetazo no ha sido especialmente eficaz. Ahora estoy acorralado, porque vienen hacia mí por los dos lados de la mesa.

—Hijos de la gran puta... agarrad lo que queráis y marchaos. —Trato de razonar con ellos. Siguen convergiendo hacia mí. En realidad, no tiene ningún sentido que grite, porque las paredes están hechas de hormigón para aguantar los tifones.

Me decido a pasar a la ofensiva. Agacho el hombro y cargo contra el más pequeño de los dos intrusos, y lo derribo con un puñetazo sensacional. Entonces corro por el pasillo hacia la habitación donde suelo dormir. Mi plan consiste en encerrarme allí y llamar para pedir ayuda.

Como el pasillo de mi piso no es muy largo, el otro se me pega a los talones. Logro entrar, pero antes de que pueda cerrar de golpe, el tío mete el brazo entre la puerta y el marco. Empujo contra la puerta para obligarle a sacarlo. Él empuja con el hombro para que no pueda apretar con tanta fuerza, y al mismo tiempo sigue tratando de entrar. Llegado este momento, tengo muy claro que estos tíos no han venido tan sólo a llevarse objetos de valor. Nunca había sentido un terror semejante.

Peleo en una batalla que voy a perder, sobre todo porque ahora son dos los que empujan contra la puerta. Dejo de hacer fuerza y salto al otro lado de la cama para poner distancia entre ellos y yo. Una vez más, me acorralan.

—Hijo de la gran puta... ¡fuera de aquí! —me grita uno de los tíos. Joder, ¿a ver si resultará que están drogados?

—¡Hijos de la gran puta! ¡Fuera de aquí! —les replico.

Uno de los tíos avanza alrededor de la cama en dirección hacia mí, mientras el otro vigila la puerta. Estoy totalmente atrapado. Agarro la única arma que tengo a mano —una almohada— y la arrojo contra el tío que viene hacia mí. No le hace una mierda. Arrojo la segunda y última almohada que tengo cerca. Pero, una vez más, su impacto es menospreciable, si no risible. Para terminar, agarro el edredón con ambas manos y lo lanzo como si fuera un personaje de dibujos animados, como una red, directamente a la cabeza del tío.

Este movimiento sí tiene algún efecto. Su confusión me deja tiempo suficiente para saltar al otro lado de la cama y escapar. Vuelvo a ponerme a la ofensiva, doy botes sobre la cama, dispuesto a embestir contra el tío que está de pie en la puerta. A ese hijoputa ya lo he derribado una vez. No podrá conmigo... con un hombre fuerte, desnudo, que lucha por su vida, y que utiliza la cama como trampolín para lanzarse a la escapada.

Sin que apenas ofrezca resistencia alguna, paso por la puerta y vuelvo a salir al pasillo. Mientras corro, mi noción del tiempo prácticamente se detiene y entonces se adueña de mí una epifanía de lucidez. Alto ahí. Ese edredón que acabo de arrojarle... con ese estampado de tan mal gusto... yo no me compraría jamás algo tan feo. Esa cama no era la mía.

Salgo a la sala de estar. Joder, lo que me encuentro es un sofá de cuero y una estantería recién salida de un catálogo de IKEA. ¿Quién se ha encargado de la decoración de este puto piso? La mesa del comedor... ¿de qué esta hecha? ¿de chapa de madera? Es entonces cuando, por fin, me doy cuenta. Este piso no es el mío. La distribución de las habitaciones es idéntica, pero está claro que no es mi piso.

Voy corriendo hacia la puerta de entrada sin detenerme a recoger la ropa, ni la cartera, ni el móvil, ni nada. Logro salir al corredor. Me resulta familiar. Vale, por lo menos estoy en mi edificio. No tengo claro si eso es bueno o malo. Miro por el pasillo y veo un felpudo y un paragüero de porcelana china que conozco muy bien. No sólo estoy en mi edificio, sino también en mi planta.

Logro entrar en mi propio piso y cierro la puerta antes de que mis vecinos puedan salir al corredor... si es que me han seguido. Me retiro al confort y la seguridad de mi propia cama, y de mis propias sábanas, que son mucho mejores. Tiene que pasar un buen rato para que los productos químicos ajenos a mi cuerpo se sobrepongan a la adrenalina generada por el accidente. Pero, al cabo de un rato, pierdo el conocimiento.

A la mañana siguiente, los moretones que tengo en la cabeza, el hombro, el brazo y la muñeca prueban que no ha sido un sueño. Me paso varias horas en la cama, aterrorizado ante la idea de tener que salir de nuevo al corredor e ir a disculparme, y pedirles que me devuelvan la ropa, la cartera y la BlackBerry.

Cuando me siento preparado para afrontar la vergüenza, salgo arrastrándome de la cama y me meto en la habitación sobrante que he adaptado como armario. Entonces veo la americana de ayer colgada del perchero, con la corbata colocada sobre el cuello, y la BlackBerry y la cartera bien puestos sobre el tocador adyacente.

Tengo que recordarme a mí mismo que no puede haber sido tan sólo un sueño. Mi cabeza está a punto de estallar y estos moretones no mienten. La única explicación imaginable es que debí de volver a casa borracho, me fui derecho a la cama y luego sufrí algún tipo de desgraciado sonambulismo derivado del alcohol. Así pues, no toda la culpa es mía. Todo esto que os he contado ocurrió cuando todavía no había nadie que entendiera de verdad los peligros de mezclar alcohol, cocaína, Klonopin, Xanax y Ambien.¹⁰

Al cabo de un mes de entrar y salir disimuladamente del piso, acabo por encontrarme a mis vecinos en el vestíbulo. Son dos tíos australianos a los que no había visto jamás hasta la noche del incidente. Me reconocen en seguida.

—Joder, tío, ¿verdad que eras tú?

Pero no se lo han tomado mal. Nada que no se pueda arreglar con una caja de botellas de vino y una disculpa. Al fin y al cabo, he tenido mucha suerte. Si llega a ser una familia china, probablemente habría muerto. Si llega a ser el piso de una mujer sola, probablemente habría terminado en prisión.

Necesito a alguien que me salve de mí mismo, una fuerza que brinde estabilidad a mi vida. Necesito una novia.

Los acontecimientos se suceden en el momento oportuno. Poco después del incidente, una exnovia consigue «por pura coincidencia» el traslado de Nueva York a Hong Kong, pocos meses después de enterarse de que el año anterior me había marchado de Londres para irme a vivir allí. Su plan funciona y al cabo de un mes volvemos a estar juntos. No podría sentirme más alegre ni más sano. Hemos reavivado una relación tormentosa y ahora parece que marche a la perfección.

Es el Asia post-SARS (siglas en inglés de Síndrome Respiratorio Agudo Grave SRAG) y los mercados de capitales se hallan en plena euforia. Nuestros puestos de trabajo nos mantienen muy ocupados, y nos sentimos satisfechos y realizados. Ella trabaja en la banca de inversión tradicional, lo que conlleva quedarse a trabajar hasta muy tarde, salir a menudo en viaje de negocios y pasar de vez en cuando un fin de semana en el despacho. Yo estoy en ventas y operaciones, por lo que mi horario empieza a las 7.30 horas y termina a las 19.00, o a la hora en la que podamos pasarle el testigo a Nueva York. Ocasionalmente tengo que participar en teleconferencias durante la noche, o me quedo a trabajar hasta tarde, cuando es necesario ponerle precio a un acuerdo en horario neoyorquino.

Nos entendemos a la perfección: planes que tenemos que abandonar, trabajo por la noche, cenas interrumpidas, las tensiones de un trabajo de alta intensidad y las prioridades propias de personas ambiciosas y centradas en su profesión.

Somos la pareja perfecta: dos ejecutivos de banca que rondan los veinticinco años y cuentan sus ingresos en números de seis dígitos. La vida es bella. ¿Que la única habitación que queda libre para Semana Santa en el Four Seasons Langkawi es una suite de 2.500 dólares la noche? La pagamos. ¿Que no nos gusta el segundo plato que nos sirven en L'Atelier de Joël Robuchon? Pedimos que nos vuelvan a traer la carta. ¿Que en el bar de Armani no me dejan entrar con pantalones cortos? En el piso de abajo hay una tienda de Armani. ¿Que la asistenta se está poniendo mi crema hidratante La Mer de 200 dólares? Mejor para ella. El cuidado de la piel es importante.

Uno de los aspectos más agradables de nuestra relación es que nuestros horarios nos permiten encontrarnos tan sólo dos o tres noches por semana. Siempre tenemos mucho que contarnos y por lo general no nos aburrimos el uno del otro. Una noche tranquila en casa, con una comedia romántica en la

pantalla, es el terror de la mayoría de los tíos, pero yo agradezco ese reposo después de tres o cuatro noches seguidas bebiendo vino y cenando con los clientes, o saliendo con los colegas y amigos cuando ella trabaja hasta tarde.

La mayoría de las noches puedo hacer lo que quiera. Salgo a tomar copas y a cenar con los clientes, o los amigos, y de todos modos llego a casa antes que mi novia. Sólo con que llegue antes, ella ni siquiera considera que haya salido.

También puede ocurrir que haya pasado un día muy duro en la oficina y esté demasiado fatigado para salir después del trabajo, o simplemente que no esté de humor para socializar. Por fortuna, ella todavía trabaja y puedo jugar en paz a Mario Kart con un pack de seis.

Un simple mensaje de texto que diga: «Día largo. Gimnasio rápido. Luego te espero en casa» es todo lo que necesito para una noche de juerga de la que no quedará constancia. Lo único que puede frustrarme es la ocasional sorpresa de que me responda con un mensaje tal como: «He salido antes de lo que pensaba», o «Iré a casa y haré la teleconferencia desde allí».

Y entonces vacío la copa, pago la cuenta, esquivo los insultos de mis amigos, llamo a un taxi, vuelvo a casa a toda pastilla, me ducho, me cepillo, me enjuago y me meto en la cama, ya fuera de todo peligro, siempre con un accesorio, algo contundente como puede ser la biografía de Alexander Hamilton escrita por Ron Chernow... y al cabo de unos instantes oigo su llave en la cerradura. He vuelto justo a tiempo. De hecho, es este guión que se repite una y otra vez lo que se halla en el origen del apodo «Guardiana».

Es inevitable que de vez en cuando cometa alguna equivocación. No siempre es posible mantener los dos mundos totalmente separados. En Hong Kong, de hecho, es imposible. El mundo de los empleados de banca extranjeros es excepcionalmente pequeño. Todos nosotros bebemos y comemos en los mismos locales, salimos a los mismos clubes y vivimos en los mismos barrios. Pese a los siete millones de habitantes de Hong Kong, es imposible salir de noche y no encontrarse con ningún conocido.

La desventaja de vivir peligrosamente es que siempre corro el riesgo de que me pillen, sobre todo si me encuentro con alguno de los colegas de la Guardiana. Hay dos que tienen obvias intenciones de meterse en la cama con ella y se han hecho famosos por sus delaciones. En otras ocasiones habrá un lerdo que, sin pensar en lo que hace, le diga que me vio de noche. Y así, sin comerlo ni beberlo, me cae encima una lluvia de improperios. Gracias a Dios que tengo más de un dormitorio.

Sus colegas le cuentan una y otra vez historias sobre mí, y no sólo sobre mis hazañas de perverso seductor a altas horas de la noche. Como compito con ellos en los negocios y a veces incluso llegamos a colaborar en las transacciones, nuestros respectivos mundos están irremediablemente entrelazados. Esta dinámica puede actuar en ambas direcciones. Puede ocurrir que salga con un cliente que representa a un fondo de cobertura y que me diga:

—Eh, hice una gira de entrevistas individuales cuando trabajábamos con Morgan Stanley en un acuerdo de alta rentabilidad. Quiero follarme a la nena rubia del equipo de China que vino a la reunión. O puede ser que oiga a un colega, o a otro competidor, que diga:

—Estamos realizando este acuerdo sobre propiedades con Morgan Stanley. Joder, qué polvo tiene la tía esa.

Por lo general, disfruto de las pocas noches y fines de semana que logramos pasar juntos. Pero resulta que también disfruto de la libertad, y del tiempo necesario para purgar los malos instintos. Aparte de salir juntos por la noche una o dos veces por semana, también tratamos de vernos de vez en cuando para comer.

Lo de quedar para comer sienta un precedente peligroso. Tendría que haber aprendido la lección en Londres, donde tenía una novia a la que había conocido en mi clase de analistas, y que era incapaz de entender el concepto de separación entre la vida profesional y la social. Vale, yo me estaba acostando con una chica que se sentaba a seis metros de mí en el parqué, así que me imagino que tampoco destacaba en el arte de separar ambas vidas. Cada vez que salía a comprarme un bocadillo con un colega y regresaba al escritorio, me encontraba con un mensaje que ella me había escrito: «Lo he visto. ¿Así que tienes tiempo de ir a comer con Kamal, pero si te lo pido yo resulta que estás ocupado?».

Las citas con la Guardiana para comer al mediodía no son mucho mejores. No me divierten en absoluto. Lo único que hago es pasarme una hora sentado escuchando sus diatribas sobre compañeros de trabajo a los que no conozco, o que me importan una puta mierda. Oye, de verdad, me sudaría los cojones que Andrew, un retrasado mental que trabaja en tu equipo de ejecución y al que no conozco de nada, pillara el sida y se muriera. Todavía me importa menos que haya tenido la «audacia» de difundir el bosquejo de un prospecto de emisión y te haya puesto la última entre los destinatarios del correo, aunque a ti te parezca que eres la «persona clave» de este acuerdo. No es sólo que la historia se haya alargado diez minutos más de la cuenta, es que de entrada no merecía la pena ni contarla.

En un día como ése, unos treinta minutos antes del almuerzo con la Guardiana que tanto pavor me infunde, me llega un Bloomberg de Ewan Hunt, el máximo directivo del sindicato en UBS, que me invita a salir de copas. Ahora puedo ir con la novia y escuchar su interminable discurso sobre lo buena que es y lo mucho que la minusvaloran en el trabajo, o compartir dos o tres botellas de vino con Ewan, un capullo que tiene un punto irritante.

Ewan es inteligente y tiene conversación, de eso no hay duda, pero se toma demasiado en serio a sí mismo. En cierta ocasión el *Wall Street Journal* lo entrevistó sobre la calidad de los gimnasios en los hoteles para ejecutivos y Ewan exigió que le citaran por su nombre. Por eso mismo es tan fácil tocarle los huevos.

Así, por ejemplo, si estoy con él en una teleconferencia con los clientes, lo llamaré vicepresidente, porque sé muy bien que nos interrumpirá de inmediato y nosclarará que ostenta el cargo de director ejecutivo. O si sé que nos llama desde un aeropuerto (le gusta decirlo, para darse más importancia), le diré que quite el sonido, porque los ruidos de fondo de la terminal nos molestan.

—No soy yo. El salón de espera de primera clase está en silencio.

Todos los que trabajamos en el sindicato bancario sabemos muy bien de dónde provienen los desmesurados complejos de Ewan: su primera mujer lo dejó por otra mujer.

La verdad es que hoy no estoy de humor para comer con él. «Lo siento, tío. Llegas tarde. No puede ser. Almuerzo insufrible con la nena ya reservado.» Lo más importante es que si no voy a comer con ella tendré que compensárselo durante la noche, y para esta noche ya tengo planes.

Después de un tira y afloja en el chat Bloomberg, Ewan logra manipular mis sentimientos de culpa y consigue que anule la comida con la Guardiana y quede con él.

—Buen, vale, qué cojones. —Me siento mal por él—. Nos vemos en el Dot Cod dentro de veinte minutos. Le diré que tengo varias teleconferencias seguidas y que no puedo marcharme del escritorio. Si llegas primero, pide una botella de algo decente.

El almuerzo compartido es una delicia. Ya os lo he dicho. A pesar de toda su egolatría, Ewan es un tío simpático, leído y con curiosidad intelectual. Al cabo de tres botellas de vino, hemos llegado al punto en el que tenemos que elegir entre seguir bebiendo durante toda la tarde y acabar borrachos, o regresar a la oficina y terminar el trabajo del día. Me decanto por esto último.

Diez minutos más tarde llego al escritorio y encuentro un mensaje Bloomberg de Ewan: «Ha estado bien. ¿Tienes alguna preferencia respecto al nombre del cliente que voy a poner cuando cargue la cuenta a la entidad? ;)». No me gusta que me inviten y luego me hagan notar que me han invitado. Pero Ewan es así.

Veinte minutos más tarde recibo un correo de mi novia con «FWD» en la línea de asunto, seguido por «¿QUÉ COÑO ES ESTO?». Ewan le ha mandado toda la conversación Bloomberg en la que me quejaba de tener que ir a comer con ella y bromeaba con la posibilidad de mentirle.

«¿Estás seguro de que quieres a ese tío como amigo? —escribe, y añade—: Estaré en la ciudad hasta mañana, por si quieres venir a tomar algo conmigo ;)».

Sé desde siempre que Ewan está colado por mi novia, pero no me habría imaginado que cayera tan bajo. Sigo el único curso de acción razonable: reenvío el correo electrónico a todos los ejecutivos del consorcio bancario que están en Asia y le añado un encabezamiento: «Para vuestra información, por si pensabais que os podíais fiar de Ewan Hunt».

En materia de relaciones, a veces son los otros los que vienen a joderme. Y a veces me jodo yo mismo. Pero en la banca de inversión, a menudo es el trabajo lo que jode. Socializar con los colegas y clientes es un factor importante para alcanzar el éxito en la carrera profesional. Las cenas decadentes y las noches de alcohol y drogas son una exigencia adicional de la profesión.

En una de esas noches inocuas, la Guardiana me envía un correo electrónico en el que me dice que va a trabajar hasta tarde y que no podremos salir. Perfecto. Le respondo con decepción fingida y le digo que seguramente me iré al gimnasio y luego pasará una noche tranquila en casa. Estoy en una forma decente, pero si realmente fuera al gimnasio cada vez que lo pongo como excusa, tendría un cuerpo de modelo de bañador.

Trazo planes para encontrarme con un cliente y con unos pocos amigos para salir de copas y cenar. Es un plan muy sencillo: vía libre para comer y beber todo lo que quiera, y después volver a casa, ducharme e irme a dormir. Si logro hacerlo todo antes de que la Guardiana salga del trabajo, será como si no hubiera ocurrido.

Funciona como un hechizo: bebo, como, bebo, me duermo. A la mañana siguiente me despierto a las 6.45 y salgo de la cama de puntillas para no molestarla. Tengo por costumbre estar en la calle hacia las 7.15, mientras que ella, por lo general, no sale para la oficina hasta las 9.30. Si da señales de vida después de que me haya duchado y puesto el traje, le daré un beso de buenos días.

—Vete de una puta vez. ¿Te acuerdas de lo que hiciste anoche?

En circunstancias normales, tendría muy claro que no me conviene responder a la pregunta. No tiene ningún sentido entregar información que quizás me resulte todavía más perjudicial que lo que ya sabe. Sin embargo, me viene el vago recuerdo de haberle mandado un mensaje de texto. Un mensaje sencillo: «Agotado. Voy a la cama. Te quiero». Recuerdo que le mandé el mensaje antes de estar demasiado borracho, aunque la noche acabara de empezar.

Este recuerdo me da confianza suficiente para arriesgarme.

—¿Qué pasa? Fui al gimnasio y al salir me encontré con un amigo. Me convenció para ir a tomar unas copas y me quedé tan agotado que volví temprano a casa y me acosté.

—Vale. ¿Entonces no te acuerdas de que volví a casa a las dos de la madrugada después de haber trabajado toda la puta noche? ¿Tampoco debes de recordar que cerraste la puerta y me quedé fuera, y que estuve dando golpes y puñetazos a la puerta, y llamando a tu teléfono durante treinta minutos? ¿Y por lo tanto tampoco debes de acordarte de que el portero tuvo que llamar a un cerrajero que tardó otra hora en llegar? ¿Y todo para que pudiera entrar y encontrarte borracho como una puta cuba?

Es inevitable que de vez en cuando cometa alguna equívocación. Lo verdaderamente notable es que, a pesar de que este comportamiento descontrolado y egoísta sea la norma, mi habilidad para evitar que incidentes como éste sucedan más a menudo es una demostración de cuánto la quiero.

Unos meses más tarde se da una situación casi idéntica. Después de trabajar en un acuerdo particularmente difícil, salgo a beber con el representante de un fondo de cobertura que tenemos por cliente y con Charlie, el tío de Ventas que se encarga de tener tratos con él.

Al cabo de unas pocas copas, el cliente se marcha para casa. Como la Guardiana vuelve a trabajar hasta muy tarde, Charlie y yo nos decidimos a ir a cenar a un bar de tapas en SoHo. Pasa un par de horas y nos bebemos cinco botellas de vino entre los dos. Hemos pensado en salir después de la cena, pero prefiero volver a casa antes de que llegue la Guardiana, porque quiero evitar otra metedura de pata. Mejor terminar la noche pronto que sumarla a su lista de noches en las que he salido por mi cuenta. Y después de cinco botellas de vino, nos acercamos peligrosamente a la línea roja después de la cual no hay marcha atrás.

Cuando salimos del restaurante, Charlie tropieza y se cae por las escaleras. Ha quedado inconsciente, totalmente inmóvil. La sangre va formando poco a poco un charco en torno a su cabeza. No sé qué hacer. No se mueve y soy incapaz de ayudarlo de ningún modo. Cualquiera que entre o salga del restaurante tiene que dar una zancada por encima de su cuerpo inerte. Por muy amigo mío que sea, esto es para mearse.

Al cabo de unos minutos, la policía llega junto con los enfermeros en una ambulancia. Logran sacar afuera a Charlie, sentarlo en el bordillo y despertarlo con una especie de sales. Se niega con obstinación a que le hagan ningún tipo de tratamiento y se pone cada vez más agresivo con los enfermeros y policías.

Los gritos suben de tono cada vez más y terminan en empujones y empellones cuando los otros tratan de reducirle. Charlie vuelve la mirada hacia mí.

—Echémonos a correr, tío.

Así, corremos cuesta abajo por el callejón empedrado y desaparecemos en la penumbra. Unas pocas manzanas más allá encontramos un taxi. Como me da miedo de que se desmaye y no vuelva a despertar, le convenzo para que se quede en mi piso.

A la mañana siguiente, puntuales como un reloj, llegan las siete y yo me ducho y me pongo el traje. Charlie todavía está desmayado en el sofá.

—Eh, tío, vete a casa. No vayas a llegar tarde.

Ni siquiera me molesto en detenerme en el camino de salida. No me queda tiempo para comentar lo que ocurrió. Pero me doy cuenta de que no hay ni rastro de la Guardiana. Joder, ¿se habrá pasado toda la noche en el despacho? Si fuera así, no tendría que darle ninguna explicación.

Son las 7.30 y estoy en mi silla, y me encargo de representar al sindicato bancario en la teleconferencia de hoy sobre ventas de créditos. Me llevo una fuerte impresión al ver que Charlie, que se sienta tres hiladas más allá, ha logrado llegar a tiempo, aunque sin afeitar y con los ojos vidriosos.

La Guardiana me llama hacia las nueve de la mañana.

—Sólo quiero que sepas que voy a llegar tarde al trabajo porque estoy aquí sentada tratando de lavar la sangre del cubresofá de cachemira que me regaló mi abuela. Joder, me olvidé de mirar en el otro dormitorio antes de salir del piso, aunque es probable que haya sido mejor así.

—Mira, nena, lo siento mucho, pero ahora no puedo hablar contigo... —Me interrumpe y prosigue con su diatriba.

—¿Tú te das cuenta de que he llegado a la una de la madrugada, totalmente rendida, y que me he encontrado un cadáver ensangrentado y medio desnudo sobre el sofá? Pero me imagino que no podía esperarme otra cosa después de ver huellas de manos ensangrentadas en la puerta y el rastro de sangre que me dio la bienvenida nada más entrar. Pero qué bienvenida más fantástica que me has dado, joder.

El fuego que me entra por el oído tiene su contrapeso en la agitación que empieza a ser evidente a espaldas de Charlie. O el entumecimiento le impide sentir el dolor, o todavía está demasiado borracho para darse cuenta, pero, a juzgar por las reacciones de la gente que le rodea, parece que la herida de su cabeza se ha vuelto a abrir, y la sangre le baja por la nuca y le empapa la espalda de la camisa.

—Interrumpo a la Guardiana.

—¿Mi sofá Minotti también se ha manchado?

—Que te den por culo. Clic.

Vuelvo a levantar los ojos y veo como sacan a Charlie del parqué y se lo llevan al hospital.

A pesar de todos estos altibajos, mi relación con la Guardiana sobrevive. Uno de los beneficios primarios que me proporciona es que me salva de mí mismo. Quién sabe lo que ocurriría si no me pasara tanto tiempo tratando de adaptarme a la imagen que se ha formado de mí. Lo más probable sería que el tren descarrilara, porque cada vez que la Guardiana se marcha de negocios corre un serio peligro de descarrilar.

Como siempre pasamos juntos las vacaciones, no logro disfrutar nunca de una libertad prolongada. Muy de vez en cuando me toca la lotería y me mandan a una gira de dos semanas por diversos puntos del globo. Los fines de semana sin Guardiana son escasos, pero si puedo disfrutar de dos seguidos ya es un motivo de celebración.

En uno de tales eclipses, trazo planes con unos pocos amigos para salir un domingo a tomar un *brunch* y después a beber. En comparación con esto, el típico domingo que puedo pasar con la Guardiana es espantoso: una larga excursión seguida por un *brunch* abstemio que hallará su culminación en un masaje en los pies. El ambiente está mucho más relajado si no la tengo a ella contando mimosas. Hemos montado un buena juerga y bebemos de todo como si fuera la última vez. Uno de nuestros amigos, con quien habíamos quedado, se presenta en su nuevo BMW M3 descapotable. El muy capullo habla sin parar de su nuevo coche.

—Sí, tío, yo llevaba meses pensando en comprarme un Serie 3. Pero ayer fui al concesionario y tenían esta preciosidad, y entonces me dije, ¡qué coño!, y me lo compré en el acto. Qué fuerte, ¿verdad que sí?

Cuatro horas de copas más tarde ya no lo aguento más.

—Eh, tío, por favor, cierra el puto pico y no nos sigas hablando de ese coche. Todos los estudiantes universitarios asiáticos tienen uno igual.

Pago la cuenta, me marcho, llamo a un taxi y voy a la calle de Wan Chai donde se encuentra la mayor parte de los concesionarios. No lo hago por despecho. Lo único que ocurre es que me he dado cuenta de que Hong Kong es una isla tropical y que debe de ser un lugar genial para ir con descapotable.

Entro en un concesionario, agarro al vendedor y le señalo el único descapotable que tienen en la sala.

—Si puedes ponerme con un agente de seguros, y puedo llevármelo a casa hoy mismo, te lo compro.

Veinte minutos de papeleo más tarde, ya soy el propietario de un descapotable Maserati de color rojo cereza. Para cumplir con su parte del acuerdo, el tío de ventas me lleva hasta mi casa con mi nuevo coche. Sabe muy bien que no estoy en condiciones de agarrar el volante.

Para justificar esta compra que he realizado de manera tan impulsiva, trato de convencerme de que, a partir de ahora, ir en coche será una de mis aficiones. Será más divertido que salir a beber y, a la larga, me saldrá mucho más barato. Cuando estaba en la universidad, me basé en una lógica similar para persuadirme de que la compra de una PlayStation era una inversión fenomenal.

Opto por empezar mi día número uno como propietario de coche desplazándome con el susodicho hasta el trabajo. Los taxis suelen tardar cinco minutos en ir desde mi edificio. Hoy tarde cinco minutos en salir del garaje, cinco minutos en ir y otros cinco en aparcar bajo Citi Tower. Me doy cuenta de que la palanca de cambios en el volante, que en aquella época todavía era una novedad, no tiene mucha gracia en medio de un tránsito muy denso.

Esa noche tengo que salir de copas con los clientes, cenar y volver a salir de copas, con lo que no puedo regresar a casa con el coche. Llega la noche siguiente y me decido a conducir hasta el Black Sheep, un restaurante en Shek O, un apacible pueblo de pescadores al otro lado de la isla de Hong Kong. Dos de mis amigos quieren ir conmigo, pero tan sólo tengo sitio para uno. Nos lo pasamos muy bien, pero no puedo decir que disfrute viendo cómo se emborrachan los demás, sobre todo en un día en el que la Guardiana no está en la ciudad.

Pasa una semana y estoy encantado con el coche, pero creo que por ahora ni siquiera he pasado de la tercera marcha. El sábado por la noche vuelvo a casa hacia las dos de la madrugada después de una velada razonablemente moderada. Podemos decir que es moderada porque recuerdo cómo he llegado a casa. Ya son las cuatro y no consigo dormirme. Sé muy bien que si ahora me meto un Xanax y un Ambien me joderé todo el domingo, y ya he quedado con amigos para ir a la playa.

Llego a la conclusión de que saludaré al nuevo día saliendo a conducir a primera hora de la madrugada. Parto de los Mid-Levels y bajo por Central hasta el Harbor Tunnel, que une la isla de Hong Kong con los Nuevos Territorios y la China continental. Entro a todo gas en el carril Autotoll sin detenerme y consulto el reloj para ver cuánto tiempo tardo en ir desde Hong Kong hasta China. El viaje suele durar poco menos de una hora cuando hay poco tránsito. Yo hago todo el recorrido en veinticuatro minutos. En cuanto llego a la frontera china, doy media vuelta y regreso. Esta vez tarde veintidós minutos.

Gradualmente voy cobrando confianza. Dejó atrás los pocos coches que encuentro por la carretera como si estuvieran inmóviles. Es como un videojuego. Como ya he triunfado en el nivel autopista, ahora toca el nivel montaña.

Suena peligroso. No estoy acostumbrado a conducir por la izquierda de la carretera mientras voy sentado a la derecha. Todavía no me he habituado a la palanca de cambios en el volante. No he dormido en toda la noche. Ahora mismo son las cinco y empiezan a circular más y más coches. Y encima se pone a llover. Pero, en realidad, ir a toda marcha por las tortuosas carreteras de montaña es muy fácil. Como no hay mucho tránsito, puedo ir por el centro de la carretera, y tomar las curvas a alta velocidad es toda una experiencia.

Cuando llevo más o menos una hora de este modo, sale el sol y el tráfico empieza a cobrar densidad. Es hora de volver a casa. Bajo por las carreteras de montaña y regreso a la autopista. Aunque ya esté de vuelta, sigo con la mentalidad de piloto de carreras y zigzagueo con toda mi agresividad por entre los coches.

Me acerco a todo gas por el carril central hacia lo que parece un Mercedes Clase-C. No tengo por qué reducir la velocidad. Paso al carril izquierdo para adelantar al tío ese. Cuando estoy a punto de dejarlo atrás, pongo el coche en cuarta y acelero como para añadir un signo de exclamación al final de la frase. Como en Hong Kong se conduce por la izquierda, hay que adelantar por la derecha, porque para ellos ése es el carril rápido. No ha sido una gran exhibición de inteligencia... toda el agua de lluvia se ha acumulado a la izquierda. Por ello, cuando trato de adelantar, los neumáticos de la izquierda pierden toda la tracción y el coche se pone a girar sin control.

Lo único que ve el tío cuando paso por su lado son los faros de detrás, luego los de delante, luego los de detrás, luego otra vez los de delante. No tengo ni idea de cuántas vueltas llego a dar, pero no me paro. Atravieso los tres carriles de lado por delante del tío, choco de frente contra la barrera de hormigón y reboto una vez más hasta el centro de la carretera.

No llego a tener claro lo que ha ocurrido. Lo único que recuerdo es que he perdido el control y he empezado a dar vueltas. Lo siguiente que recuerdo es que tengo los ojos fijos en el airbag y que todo el coche se ha llenado de humo. Mi coche es un montón de chatarra humeante que se ha quedado en medio de la carretera y ha esparcido sus propios restos por los tres carriles.

El señor Clase-C aminora la velocidad, probablemente para cerciorarse de que no me he muerto. Pero cuando me vuelvo hacia él, me mira con sorna, me hace un gesto con la mano que sin duda es sarcástico, baja la ventana y me grita: «*Ma fan gweilo*» (diablo extranjero molesto) y se marcha a toda velocidad.

Salgo del coche sin un rasguño. Tengo suerte de que el impacto contra la barrera de hormigón haya sido frontal. Doy una vuelta e inspecciono los daños. El coche está hecho una mierda. A estas alturas ya no se puede hacer nada al respecto.

Los tres carriles de tráfico tienen que converger en un solo carril improvisado en el arcén para que el tráfico no se detenga. Antes de sufrir el accidente, no había pensado nunca que hubiese tantos coches en la carretera. Es entonces cuando veo un taxi que aguarda en la fila de coches, a la espera de poder pasar. No quiere pararse por mí, así que tengo que ponerme enfrente para obligarlo a frenar, y frenar de paso a todos los que vienen después.

Cuando subo al coche, le doy mi dirección en elegante cantonés.

—¿No hospital? —dice. Niego con la cabeza. Me dice:

—¿Tú beber? Yo llamar a la policía.

—No. No. No beber.

—Llamar a la policía igual. —No me va a creer.

—No. No. Policía no. Mil dólares de Hong Kong, ¿vale?

Quince minutos más tarde me duermo en la cama. Pocas horas después estoy en la playa con una cerveza en la mano y una nueva historia por contar. Ya no puedo hacer nada para cambiar lo que ha ocurrido, así que no tiene ningún sentido que me amargue lo que me queda de fin de semana.

El lunes por la mañana, llamo al tío de Ventas del concesionario.

—Eh, tío, tendrías que ayudarme. Necesito que me ayudes a encontrar el coche.

—Bueno. ¿Dónde está?

—El domingo por la mañana tuve problemas con el motor. Lo dejé al borde de la carretera pero no sé muy bien dónde. ¿Podrías buscármelo?

Estoy en el parqué, en mi propio escritorio, así que trato de proceder con discreción.

—Vale. Vale. Te lo voy a buscar. —Tres horas más tarde, me llama—. Vale. Vale. Creo que te estrellaste con el coche. Lo tiene la policía. Tienes que ir hasta allí con un documento de identidad y llenar una declaración. ¿Sabías que marcharse de la escena del accidente es un delito de Hong Kong? Tienes mucha suerte de que esto no salga en el *Apple Daily* [el equivalente del *New York Post* en Hong Kong].

La solución que me ha propuesto no me funciona.

—No puedo. Tengo demasiado trabajo. Hazme un favor y arréglalo. No me importa el tiempo que te lleve, pero no pienso ir en persona, ni pienso llenar una declaración para la policía. Te pagué mucho dinero por ese coche. Arréglamelo tú. Vuelve a llamarme al cabo de una hora.

—Eh, no sé si esto te va a gustar, pero creo que he encontrado una solución. Pero tiene que quedar entre nosotros.

—Espera. Espera. Voy a llamarte desde el móvil. —Cierro la línea, porque nos están grabando, me meto en una sala de reuniones vacía y le llamo desde el móvil. Y, llegados a este punto, tengo que interrumpir la historia de mi Maserati. Baste con decir que mi novia no llegó a verlo. Y por supuesto que no llegó a enterarse de la verdadera historia. Sería un desastre si ofreciera a la Guardiana este tipo de munición, porque más adelante podría arrojármela a la cara.

Ambos tenemos a la vista los malos augurios. La nuestra es una relación tremadamente disfuncional. La Guardiana quiere que sea durante el cien por cien del tiempo de mi vida una persona que tan sólo soy durante el veinte por ciento. Me doy cuenta de que cada vez espero con más ganas las noches en las que trabajará hasta tarde y los días que pasa fuera de la ciudad.

Incluso cuando salimos de copas, o a cenar, todo se convierte en un juego. Cada vez que va al baño, o sale a la calle para responder a una llamada de trabajo, mis amigos y yo hacemos un trago rápido. Por supuesto que, cuando termine la noche y me haya tomado seis o siete tragos de los que no tiene constancia, habré de aguantar que me diga:

—¡Dios mío, cómo puedes estar tan borracho después de tomarte dos vasos de vino! Ya te he dicho que eres alérgico al alcohol.

Pero merece la pena. No sólo tengo un metabolismo lento, sino que además soy un peso pluma.

El problema es que esta situación es cómoda y confortable. Ambos estamos demasiado atareados con nuestra profesión como para introducir cambios importantes en nuestra vida personal. A veces viene bien que esa parte ya esté resuelta, aunque de manera sumamente imperfecta.

Por otra parte, encontrar a otra tampoco sería tan fácil. No tengo ningún problema en salir con chicas asiáticas. Pongo a Dios por testigo de que estoy en contra de la discriminación racial. Pero, si adoptamos una perspectiva histórica, veremos que la naturaleza me ha infundido una afinidad específica con las rubias de pechos grandes. Casi todas las mujeres blancas que viven en Asia están casadas. Las demás son europeas de más de treinta, estadounidenses de paso y jugadoras de rugby australianas de constitución robusta que contravienen la Regla de Mickey Mantle de la que soy fiel seguidor: sólo salgo con tías que tengan las manos pequeñas. Así mi polla parece más grande. También hay que contar con un

pequeño grupo de modelos de segunda procedentes de Europa del Este que vienen a Asia para giras de corta duración, pero a la que les echen algo en la bebida despertarán haciendo de putas en Dubái o en Corea del Norte.

Así que la Guardiana y yo persistimos. Si me deja el tiempo suficiente para purgar los malos instintos, soy capaz de tomarme vacaciones de mí mismo y, cuando estamos juntos, fingir alegremente que soy la persona que ella quiere que sea.

Entonces llega la crisis financiera de Barney Frank y arrasa con todo. Los mercados de crédito se vuelven totalmente disfuncionales. Las ventanas de ejecución de los acuerdos se acortan más y más, y después pasan períodos de semanas y meses durante los que no ocurre absolutamente nada.

Me paso el día en la oficina perdiendo el tiempo, termino de recorrer internet todas las mañanas a las diez, las comidas del mediodía son largas y después me voy al gimnasio, o a beber con mis colegas y contrapartes igualmente aburridos y frustrados. Luego nos pasamos la tarde jugando a preguntas y respuestas en la sala de chat Bloomberg (un juego que inventé), o en pasatiempos tan insípidos como competiciones de haiku entre los ejecutivos del sindicato bancario.

La única labor productiva a la que me puedo dedicar cuando los mercados están congelados es la de desarrollar relaciones más estrechas con los compradores. Todo ello implica almuerzos más largos, cenas con más alcohol, más juergas por las noches y viajes ocasionales a Macau para jugar a golf.

Los viajes semanales de mi novia a Corea y a China, sus frecuentes giras por todo el mundo y las noches que pasa en la oficina también sucumben por culpa de la crisis. Ahora quiere montar cenas todas las noches y escapadas románticas todos los fines de semana.

Nos gustábamos mucho más cuando tan sólo quedábamos dos o tres días por semana. Ahora tengo que esperar a que se duerma para escapar de la cama y jugar a Madden con la PlayStation y disfrutar de unas pocas cervezas.

La Guardiana está conociendo a la persona que soy durante el otro ochenta por ciento de mi tiempo, y yo estoy conociendo a la persona que es ella durante el cien por cien de su tiempo. Y llegamos a odiarnos.

Hay un momento en el que ninguno de los dos puede soportarlo. Pensamos que lo mejor será otro período de separación. Al día siguiente me marcho del piso al que acabábamos de mudarnos y me instalo en el Four Seasons.

El Four Seasons es fenomenal. Puedo ir al trabajo andando. Tiene una piscina infinita en la azotea, con vistas al puerto de Hong Kong y a Kowloon. El servicio de habitaciones está galardonado con estrellas Michelin. No sufro limitación de horarios durante la semana ni tengo que inventarme coartadas, ni disculparme con pendientes Graff. Lo mejor de todo es que «Vivo en el Four Seasons» es una frase excelente para ligar con las chicas cantonesas.

La Guardiana obtiene la custodia a tiempo completo de la asistenta, que viene a buscarme todos los lunes a las siete de la mañana en el vestíbulo del hotel para recoger la colada y entregarme una maleta llena de ropa limpia. No me cabe ninguna duda de que vivo en uno de los hoteles más agradables del mundo, pero no pienso pagar por su servicio de lavandería. Lo más sorprendente es que no soy el único que practica ese ritual. Veo a otras asistentas en el vestíbulo, cada una con su maleta, a la espera de sus respectivos jefes. Es evidente que Hong Kong tiene un efecto deletéreo sobre los matrimonios de los *gweilo*.

Parece que todavía me quedaban malos instintos por purgar. Cuando ya llevo seis meses pegándome una vida de estrella del rock en perpetua gira, la dirección del Four Seasons me manda el siguiente correo electrónico:

De: [REDACTED]@[REDACTED].com

Para: John Lefevre

Fecha: Martes, 20 de julio de 2010, a las 17.59.

Asunto: Habitación 4827 del hotel Four Seasons Place

Importancia: Alta

Apreciado Sr. Lefevre:

Esperamos que se encuentre bien a la recepción del presente.

Como le hemos indicado en nuestra conversación telefónica previa, lamento tener que informarle de que la dirección del hotel no considera oportuna la prolongación de su estadía en la habitación 4827 en tanto que hemos recibido seis quejas de cierta gravedad durante su estancia en nuestro establecimiento. Le rogamos se haga cargo de que tendrá que abandonarlo el 26 de julio de 2010 de acuerdo con su contrato actual. De acuerdo con su petición previa por favor disponga de los detalles de la información sobre las quejas para su información.

Fecha del incidente: 16/07/2010

Hora del incidente: 20.37 horas

Localización del incidente: FSP 48^a Planta Ascensor Vestíbulo

Descripción del incidente: El huésped de la habitación 4827 salió del taxi y gritó al taxista a la entrada del FSP. Personal de Seguridad acompañó al huésped a su habitación. Al llegar a la 48^a planta el huésped se puso agresivo y gritó palabras soeces en el corredor. Seguridad trató de contener al huésped pero no lo consiguió. Al cabo de 15 minutos el huésped volvió a su habitación.

Fecha del incidente: 09/07/2010

Hora del incidente: 01.45 horas

Localización del incidente: FSP Conserjería

Descripción del incidente: A las 1.45 horas el Sr. Lefevre estaba ebrio. Seguridad acompañó al Sr. Lefevre hasta la habitación 4827 y éste se negó a entrar y dijo que estaba aburrido, y empezó a proferir palabras soeces al Equipo de Seguridad. El Sr. Lefevre trató de agredir al personal de Seguridad. El Equipo de Seguridad reprimió al Sr. Lefevre y lo llevó al vestíbulo del FSP. A las 2.45 horas el Sr. Lefevre fue perseguido por dos agentes de policía y dos agentes de seguridad desde la escalera automática del IFC hasta la conserjería del FSP. El Sr. Lefevre se dirigió a los agentes de policía con palabras soeces y se produjo contacto físico. El gerente habló calmado a los agentes. El huésped volvió a la habitación 4827.

Fecha del incidente: 17/06/2010

Hora del incidente: 22.25 horas

Localización del incidente: FSP 49^a Planta Área Piscina

Descripción del incidente: A las 22.25 horas se encontró al Sr. Lefevre durmiendo en la tumbona. Seguridad trató de despertarlo sin hallar respuesta.

Fecha del incidente: 29/05/2010

Hora del incidente: 21.20 horas

Localización del incidente: Camino asfaltado de acceso al hotel

Descripción del incidente: Hacia las 21.20 horas se informó a Seguridad de que el huésped estaba en el camino asfaltado de acceso al hotel. El huésped del FSP Sr. Lefevre aparentemente ebrio se hallaba en el taxi (JS2953) pero no quiso pagar. El gerente del FSP abonó el precio del taxi y Seguridad acompañó al Sr. Lefevre hasta su habitación.

Fecha del incidente: 21/05/2010

Hora del incidente: 21.15 horas

Localización del incidente: FSP 59^a Planta Piscina

Descripción del incidente: A las 22.08 horas el huésped de la habitación 4827 del FSP (Sr. Lefevre) comía sushi y bebía con invitada de sexo femenino en la piscina de la 59^a planta.

Fecha del incidente: 16/05/2010

Hora del incidente: 18.15 horas

Localización del incidente: FSP Vestíbulo y 59^a Planta

Descripción del incidente: A las 18.15 horas se informó a Seguridad de que un huésped ebrio había comparecido en el vestíbulo del FSP sin camisa. El gerente del FSP detuvo al huésped y le aconsejó volver y ponerse camisa antes de acceder al centro comercial IFC. El huésped aceptó y volvió a la habitación 4827 – (Sr. Lefevre) que fue acompañado por el gerente.

Si tuviera alguna duda, no vacile en contactar conmigo. ¡Muchas gracias por su amabilidad y su comprensión!
Atentamente,

VICKY
Four Seasons Place Hong Kong/Encargada de Arrendamientos

No sólo me echan por mala persona, sino que encima se atienden a mi ruego de demostrarlo por escrito que, de hecho, soy abominable. Lo que más me gusta de este correo es que empiece con «Esperamos que se encuentre bien a la recepción del presente» y termine con «¡Muchas gracias por su amabilidad y su comprensión!».

Un mes después de que me expulsaran del Four Seasons, Goldman Sachs me ofreció la dirección del sindicato de la deuda asiática.

El arte de escuchar consiste, en parte, en estar callado hasta que llegue el momento oportuno para hablar, y en parte en recordarse a uno mismo que el rostro tiene que cambiar de expresión cada 10 segundos.

Los mejores apodos son los que su portador no llega a conocer.

Cuando llegue el día de San Valentín, mándale un ramo de flores anónimo a tu novia. Si después no te lo comenta, corta con ella.

Yo no soy maleducado. Eres tú el que me aburres, gilipollas.

«Vegetariano» es un término peyorativo que se utilizaba en tiempos antiguos para referirse a un idiota que no sabía pescar ni cazar.



Un largo día

Desde mediados de 2007 las grietas empiezan a hacerse visibles de verdad. Los mercados de créditos están totalmente dislocados y se han vuelto disfuncionales, y las ventanas de ejecución en los mercados se abren y se cierran violentamente sin apenas provocación. Casi no se cierran acuerdos nuevos. En junio logro llevar a buen puerto un acuerdo difícil, pero no surge nada más hasta septiembre, en el que meto un inesperado gol con una colocación privada de alta rentabilidad en China que nos procura 6 millones de dólares netos en tasas.

Y entonces, de pronto, el mercado vuelve a cerrarse. En octubre, el contagio llega hasta la compraventa de acciones y la predisposición de los inversores a afrontar riesgos se esfuma de un día para otro. Esto está parado. Podríamos cerrar la tienda para lo que queda de año.

En realidad me da igual. Dispongo de un presupuesto más que suficiente para el año entero y, de todos modos, unos pocos acuerdos extras no habrían elevado mucho mi número (de primas). Me doy por satisfecho con pasarme el resto del cuarto trimestre en almuerzos más largos, encuentros con los clientes en bares, viajes innecesarios a Yakarta y Seúl, y simples juegos de preguntas y respuestas en el chat de Bloomberg con mis contrapartes en las entidades rivales, tan aburridos como yo.

Reina la calma en todo, salvo en que todos nosotros sabemos que «ello» está a punto de llegar.

Los despidos y reestructuraciones en los parqués funcionan de la siguiente manera: en cuanto se solicita a los directores de equipo que actualicen las estimaciones de ingresos (presupuestos) con el propósito de evaluar el coste de la plantilla, empiezan a difundirse rumores y miedos, y comienzan a circular por todas partes especulaciones obsesivas sobre el tiempo que puede pasar antes de que unos pocos desafortunados reciban «la palmada» en el hombro o «la llamada» para reunirse con Recursos Humanos en una sala de reuniones del piso de arriba.

La información y los rumores se mueven a la velocidad de la luz por los parqués, por Wall Street y por el planeta entero. Después de la primera palmada en la espalda y una confirmación formal, todo el mundo lo sabe. Ocasionalmente circula una falsa alarma. Para cuando el pobre Jignesh vuelve a subir después de una excursión demasiado larga al Starbucks, ya ha habido alguien que se ha apoderado de la calculadora financiera HP que había dejado sobre el escritorio y personas que se hallan en ciudades tan lejanas como Londres y Tokio han leído su obituario.

—Lo siento, tío, pensaba que te habían dado la patada —debe de ser una de las disculpas que más he repetido en toda mi vida.

Por lo general no nos equivocamos, y cuando llega el despido de verdad no estamos de humor para bromear. Las típicas guasas entre tíos que ganan millones de dólares desaparecen de pronto. Seguramente será el único día en el que nadie arroje pelotas de futbolín a la cabeza de un analista, ni le tomen el pelo a nadie por teléfono, ni apuesten a cuántas flexiones podrá hacer el analista de investigación musulmán durante el ayuno del Ramadán. (El muy hijoputa me hizo perder 800 dólares.)

A medida que nos acercamos a fin de año, los chismes proliferan, las especulaciones crecen y las tensiones se desbordan. Todas las mañanas nos llegan rumores de que el baño de sangre ha empezado esa misma mañana en Nueva York y circulan unos cuantos nombres.

—Pero ése todavía aparece en Bloomberg —dirá un tío, o:

—A ése todavía lo veo en el sistema.

La manera más rápida de confirmar un rumor es mandarle un correo electrónico a la persona en cuestión, porque en el mismo momento del despido la gente de Tecnologías de la Información interviene y le suspende la cuenta. Si el sistema devuelve el correo, podemos considerarlo una confirmación del despido. Por ello, nos inventamos motivos ridículos para mandar correos electrónicos a los amigos (y enemigos) que trabajan en Nueva York. Es casi como un juego: queremos ser la primera persona que confirma que le han dado la patada a Tal-y-Tal. Mi estrategia habitual consiste en enviar un correo electrónico colectivo a una lista de distribución, a todo un departamento, a un escritorio de ventas, o al equipo encargado de un acuerdo. Es como pescar con dinamita.

Noticias de esta magnitud suscitan toda una gama de emociones, y en algunos casos, también, la más completa indiferencia.

—Que le den por culo.

O:

—Qué pena.

O:

—Qué bien, nos va a tocar un porcentaje mayor en las primas. O incluso:

—¿Crees que es posible que me venda su GT3 por un buen precio?

Me devuelven el primer mensaje «imposible de entregar». Hostia puta. Es mi buen amigo Dennis Lipton. Abandonó uno de los mejores puestos en Renta Fija que existía en Asia para volver a trabajar en hipotecas en Nueva York. Lo peor que le podía haber tocado en 2008. Y, ¡pumba!, así, como si nada, lo ponen de patitas en la calle, pocas semanas antes de que se anuncien las primas de ese año, y todo porque estaba en el lugar equivocado en el momento equivocado.

Sí, se ha confirmado. La gran reducción de personal de 20072008 ha comenzado. Y, a juzgar por las noticias que nos llegan de Nueva York, esto pinta muy chungo.

Una de las primeras medidas que tomo para investigar la situación en Asia es ordenarle a mi secretaria que llame y trate de reservar una sala de reuniones en la planta 50^a, que es donde celebramos la mayoría de las reuniones formales con los clientes. Si Recursos Humanos planea una gran reducción de personal, habrá reservado todas las salas para evitar que los ejecutivos de banca organicen una reunión con un cliente en la sala de al lado. No es bueno para el negocio que los clientes se encuentren con ejecutivos llorosos en el momento de entregar su BlackBerry y marcharse.

Todo el proceso queda siempre envuelto en el misterio, por la seriedad del asunto y las sensibilidades implicadas. Incluso muchos de los directores gerentes no saben lo que va a suceder. Además, los bancos tratan de evitar que los medios de comunicación tengan noticia de los despidos masivos, porque dan mala imagen ante el mercado y los accionistas. Nuestro eslogan del Partido es que «todo esto forma parte del proceso habitual de cada año en el que tenemos que desprendernos del 10 por ciento menos productivo», y evidentemente no se corresponde con la realidad, en la que los ingresos bajan, y si tenemos en cuenta las perspectivas de negocio que podemos trazarnos para los próximos años, está claro que nuestro personal es excesivo.

La secretaria confirma que todas las salas de reuniones de arriba están reservadas para toda la tarde.

Con escasas excepciones, estamos nerviosos, sobre todo porque todo el mundo ha visto injusticias en las reducciones de personal anteriores. A veces la producción de ingresos y los estudios de rendimiento no sirven de nada, y todo se reduce a meros números y a política. A algunos los echan porque son demasiado viejos, lo que llamamos PEPS («Primero en Entrar, Primero en Salir»). También puede ocurrir que otro tío dejara Morgan Stanley para venir con nosotros y que una abultada garantía le cubriera las espaldas durante el año pasado, pero que ahora ya tan sólo le quede una gigantesca diana en la espalda. A estos los llamamos UEJC («Último en Entrar, Jódete Capullo»).

En el caso de Dennis, podemos atribuirlo a pura mala suerte. Cuando llegan tiempos difíciles, los jefazos de Nueva York se forman una opinión «cualificada o no» sobre cuáles son las áreas de negocio que hasta ahora habían resultado lucrativas y que vivirán horas bajas durante uno o dos años, y entonces despiden arbitrariamente a buena parte de los miembros de cada uno de los equipos, estrellas del rock incluidas, tan sólo para satisfacer a quienes les presionan para que corten cabezas, y en último término para proteger sus propias primas.

Todo el mundo (yo mismo incluido) está nervioso y, en la medida en que nos es posible, siente empatía. Los teléfonos todavía suenan. Las luces de los tableros todavía se iluminan. Pero hoy todo el mundo responde a la línea con mayor lentitud, con mayor aprensión. Todavía no son las diez y ya me he bebido cinco cafés, tan sólo porque la gente no logra quedarse sentada y se presenta voluntaria una y otra vez para ir al Starbucks.

Injusticias aparte, la gente de Wall Street suele saber cuáles son sus propios méritos. Saben cuántos ingresos han generado. Saben lo que les pagaron durante el año pasado, y han oído hablar de lo que pagaron al señor Que-tiene-un-Aston-Martin-en-elgaraje. La mayoría son lo bastante inteligentes y objetivos como para estar psicológicamente preparados para el hachazo. Tienen la cartera y las llaves en el bolsillo, y no en el cajón. Dejan la chaqueta en un lugar cercano, y hace semanas que han comunicado su dirección personal de correo electrónico a sus contactos.

Y entonces todo empieza. Un tío se marcha y no vuelve. Y luego otro, joven exuberante, se marcha con unos aires como los de Tom Hanks en *Big*, y regresa con los de Tom Hanks en *Philadelphia*. Recoge sus cosas, asiente en silencio y se marcha.

El tiempo pasa poco a poco. Aparte del 11 de septiembre, creo que no había visto nunca un parqué con doscientas personas tan silencioso. El inusitado golpeteo de dedos nerviosos sobre los teclados no había sido nunca tan irritante. Es entonces cuando oigo a Tony Paolini, nuestro director de Productos Estructurados, mascullando al teléfono con su agudo acento italiano.

—Escucha. —Pero más bien parece que diga «escuuutcha».

—Escuuuutcha... escuuutcha... no, escuuutchame tú a mí... ¿tiene asientos negros con puntadas en rojo, o asientos rojos con puntadas en negro?

Todo el mundo le oye y la mayoría están sorprendidos y confusos, pero yo sé muy bien de qué habla. Lo único que puedo hacer es mirar a los ojos a dos tíos que se sientan tres hileras más allá para ver si también lo pillan. Sí, lo han pillado. Intercambiamos miradas, negamos con la cabeza y reímos en silencio, con incredulidad.

A Tony lo considero un amigo y una persona agradable. Es inteligente, divertido, condescendiente y engreído con motivo, pero vive en una total indiferencia para con los sentimientos de los demás, no sabe lo que es una disculpa, y parece que esté orgulloso de ser así. Por ello, no me sorprende para nada su

indiferencia ante esta situación. Es uno de esos tíos a los que les falta el chip de la sensibilidad, y que quizá por eso mismo son buenos operadores. Durante todo el verano le gritaba casi cada día a un analista:

—Eh, Rick [no tenemos a ningún Rick], ¿qué te parece si vas al Starbucks? —Entonces hace saber a todos los que pueden oírle que va a comprar cafés y, sin pensarlo siquiera, le pasa al becario un billete de 100 dólares de Hong Kong (equivalente aproximado de 13 dólares estadounidenses)—. Eh, los cafés están pagados.

Entonces el pobre chaval tiene que tomar nota de lo que le pide todo el mundo e ir al Starbucks con un pedido que ascenderá a unos 300 dólares, y pagar la diferencia de su bolsillo. Imaginaos cómo se sentirá un pobre estudiante que pierde entre 20 y 30 dólares en un solo día para pagar cafés, tan sólo porque un tío que cobra un sueldo de siete dígitos le importa una mierda. Como está luchando para que le asignen a él uno de los escasos puestos a tiempo completo que se ofrecen dentro del programa de analistas, no tiene huevos para quejarse. Y hace bien. Pero quiero que quede constancia, y se me alabe por ello, que cuando me explicaron lo que ocurría varios de nosotros empezamos a dar dinero a los becarios para compensarles por las pérdidas en cafés.

En el día de hoy, Tony Paolini supone (y probablemente sabe) que no lo van a despedir, y por lo tanto hace de sí mismo. Sigue hablando por teléfono. Ahora ya prácticamente grita:

—Encargué el puto coche hace seis meses. Lo dejé todo muy claro. Quiero los asientos de terciopelo negro con puntadas en rojo. —Por si los demás todavía no lo habíamos pillado, cuelga el auricular con todas sus fuerzas—. ¡Joder con el Ferrari! No me puedo creer que sean tan mamones.

Ha provocado cierta agitación. Todo el parqué, cuatro hileras en ambas direcciones, se ha puesto en pie y lo observa. Cinco segundos más tarde, un joven vicepresidente que tenía su puesto un par de sillones más allá que Tony y acaba de recibir «la llamada» se pone la chaqueta, confirma la noticia con un gesto tímido (ahora que todo el mundo mira hacia donde se encuentra él) y sale para no regresar.

—Oh... joder... lo siento, tío —dice Paolini con un susurro lento, prolongado, deliberadamente audible. Y entonces se ríe. Es evidente que se enorgullece de una coincidencia que le parece cómica, aunque no haya sido más que una coincidencia.

Aparte de unas pocas ocasiones en 2001, cuando todavía no nos habíamos recuperado del estallido de la burbuja puntocom, y de las debacles de Enron y de WorldCom, no recuerdo ningún otro día que haya sido ni de lejos tan malo como aquél.

Paso el día sin más incidentes. La mayoría nos decidimos a salir muy temprano a tomarnos unos tragos bien merecidos, y con «unos tragos» quiero decir que nos vamos a emborrachar.

No es nada extraño que algunos de los empleados a quienes acaban de despedir improvisen una fiesta ese mismo día en el bar más cercano y que hagan correr la voz de que van a invitar a todo el que quiera ir a beber con ellos. Es casi un punto de honor, una manera de demostrar que se han tomado la noticia como unos campeones, y que tienen suficiente confianza en sí mismos como para que no les afecte mucho. Me imagino que no quieren marcharse directamente a casa y tener que enfrentarse a su equivalente de la Guardiana. Sé que yo no lo haría.

Al cabo de unas horas de beber, se me ocurre volver al escritorio y ponerme al día en varios asuntos. No he hecho una mierda en todo el día. Y la verdad es que no me gusta mucho salir el viernes por la noche. Prefiero pasármelo bien la noche del martes, o del miércoles, cuando los aficionados y la chusma de los fines de semana está en casa, o en el trabajo.

Hacia las nueve, las puertas de cristal que separan el lado privado (banca de inversiones) de la Gran Muralla China y el lado público (ventas y operaciones) se abren y una joven analista de banca, Carol, cruza el parqué desierto y viene hacia mí. Está trabajando contra reloj en una presentación y quiere que opine sobre el precio de un crédito específico, que le haga recomendaciones sobre la estructura teórica del acuerdo y le explique cuáles son los inversores claves a los que tenemos que llegar. Una transacción que se puede considerar estándar para una firma que trata de conseguir dinero en el mercado de bonos públicos. Sólo Dios sabe cómo se ha enterado de que todavía estaba en el parqué.

A decir verdad, Carol es un espécimen patético, tan patético que me ha despertado compasión desde el principio incluso a mí. Trabaja como mínimo seis días por semana, con jornadas de más de dieciséis horas, y en ocasiones durante toda la noche. Su falta de atractivo es natural y el metabolismo no le funciona bien, y no le ayuda en nada el tener que comer casi siempre en el escritorio y que tampoco le quede tiempo para el gimnasio. Aparte de tener el cuerpo de una morsa sedentaria, su perpetuo mal humor me recuerda al de un primate gravemente deprimido en un zoo. Además es lerda y pesada, y parece que siempre necesite ayuda en el peor de los momentos. Me viene con preguntas cuando estoy en medio de una teleconferencia sobre orientación de precios, o agobia a Andy para que la informe sobre volúmenes de negociación en un momento jodido de alguna operación con créditos.

Cierto día se me pone detrás mientras me preparo para una teleconferencia de actualización para los clientes que está a punto de empezar.

—Ahora no, Carol, no tengo tiempo —le digo a su enorme sombra, sin preocuparme de apartar los ojos de las pantallas. Pero la muy gilipollas ni siquiera se mueve. Es entonces cuando se encienden las luces de mi escritorio. Es Andy.

—Oye, tío, ya sé que estás ocupado, pero quería hacerte una pregunta: ¿cómo se llama una china gorda? —Se queda en silencio y se pone en pie, dos hileras más allá, para mirarme a los ojos y sonreírme de oreja a oreja. Bueno, por fin lo dice—. Una chinorra. Clic.

Todavía oigo sus risas por el parqué. A menudo me pregunto cómo y por qué Carol consigue mantenerse con vida. Por si su existencia no fuera lo bastante miserable, su jefe, Benny Lo, es un sociópata tiránico y maltratador. Es una mierda pedante tan insopportable que la mayoría de los buenos analistas se niegan a trabajar para él. Se ha hecho famoso porque retoca los prospectos con bolígrafo rojo, introduce cambios innecesarios, y entonces, tres horas y cinco nuevas versiones del bosquejo más tarde, se pone a chillar:

—¿Pero qué coño os pasa? Esto está todo mal. —Y entonces vuelve a basarse en lo que el analista había puesto en el primer bosquejo.

Por suerte para ella, hemos tenido un día difícil y me siento especialmente compasivo. Voy un poco borracho, es un viernes por la noche y estamos solos en la oficina. No tengo nada más que hacer. Reviso con ella varias de las pantallas que va a proyectar, marco algunos cambios, repaso el proyecto de gira y la estrategia de marketing, y le explico la manera óptima de posicionar el crédito contra sus competidores. Es la vez que recuerdo haberme mostrado más amable y dispuesto a ayudar a uno de los callos que me vienen con proyectos del equipo de gestión.

Cuando está a punto de marcharse, me dice:

—Gracias. Gracias, de verdad. —Y entonces se derrumba y empieza a llorar. Coño. No me gusta tener que aguantar estas gilipolleces ni siquiera de mi novia, que está buena. Y que folla conmigo. De vez en cuando.

—Santo cielo... ¿Qué te pasa? ¿Tienes algún problema? —En un día como hoy, lo digo con sinceridad.

—Lo siento —me dice, al mismo tiempo que trata de exhalar un suspiro de alivio por la boca y, simultáneamente, aspirar por la nariz, como para contener las lágrimas y los mocos, y todo lo que se haya acumulado en su interior. No sé qué será, pero la imagen no es nada bonita—. Es que estaba convencida de que hoy me iban a despedir. Sé que me he equivocado muchas veces y que la gente no tiene muy buena opinión de mí. Pero es que me cuesta mucho aguantar la presión y he estado trabajando sin parar. Ha sido duro, duro de verdad.

Se calla unos instantes y se sienta a mi lado, y luego prosigue.

—Pero me esfuerzo, y estoy mejorando, y seguiré mejorando. Creo que todo esto es por el alivio de que no me hayan despedido, porque no tengo nada claro lo que haría si me despidiesen. Lo siento. Es que ahora me siento tan aliviada... muchas gracias por tu ayuda, de verdad. —Y con estas palabras se marcha. Pobre muchacha solitaria.

Ha logrado emocionarme de verdad. Pero este mundo es como es, y no volveré a verla. A primera hora del lunes, la despiden.

Descubrimos que querían despedirla el viernes, con todos los demás. Pero su jefe no quiso, porque tenía una transacción muy importante el lunes por la mañana y necesitaba a la chica para que la preparase. Por eso mismo la chica vino a pedirmé ayuda a mí. Así, su jefe la hizo trabajar durante la noche del viernes, y el sábado y el domingo enteros para que tuviera a punto la presentación. Como había cobrado nuevos ánimos y vigor, llegó al extremo de trabajar durante toda la noche del sábado al domingo. Y eso no es nada habitual.

Y llegó el lunes, y el cobarde de su jefe llamó a la oficina cuando ya había salido de viaje, dijo que quería hablar con otro director gerente y le dijo:

—Eh, hola, soy Benny. Me voy a luchar por un contrato y no regresaré a tiempo para volver a pasar por la oficina. Oye, ¿podrías hacer un favor y llamar a Recursos Humanos, y decirles que despidan a Carol en mi nombre? ¡Valennnn? ¡Gracias!

Y así se terminó todo.

Que te den por culo, Benny, ¡valennnn! Tienes suerte de que los abogados me prohibieran escribir aquí tu nombre de verdad.

Si no has muerto para, por lo menos, una persona, es que no vives bien tu vida.

El té verde de la mañana anula las quince cervezas de anoche.

No deberías retirarte mientras tu dinero no empiece a generar más dinero del que ganaste en tu mejor año.

Si quieres te doy la razón, pero entonces nos equivocaríamos los dos.

Todos los hombres a los que conozco han pagado por tener sexo. De una manera u otra.



Empiezo una lluvia

El colectivo de empleados de banca extranjeros residentes en Asia es extraordinariamente compacto. Las relaciones profesionales se solapan muy a menudo con las personales. La mayoría de mis amigos más cercanos trabajan en finanzas y son colegas, competidores o clientes.

Cuando uno de los gestores de fondos de cobertura más conocidos anuncia su boda, la noticia tiene un gran impacto. La ceremonia será una competición y una demostración de influencias. Recuerdo que nuestro jefe decía:

—Eh, Smithers, he oído que tu contraparte en el Deutsche Bank es uno de los padrinos. ¿Y tú qué coño haces? —Es una manera bastante agresiva de insinuar que el cliente debe conceder muchos más negocios a nuestros principales competidores.

Cuando estaba con la Guardiana no podía ir a fiestas de despedida de soltero y me perdía excursiones a Taiwán, Las Vegas, Bangkok, Yakarta, y otros fines de semana en los que mis compañeros iban a «jugar a golf». Sí logré colarme en una despedida de soltero en Macao con la excusa de un cursillo de formación en Finanzas y Negocios.

Este fin de semana va a ser grande. Los ejecutivos de banca y gestores de fondos de cobertura acudirán desde Singapur, Hong Kong, Sydney, Londres y Nueva York. Nuestra base para el fin de semana va a ser el hotel Shangri-La en Makati, una zona del área metropolitana de Manila que es al mismo tiempo el centro financiero de Filipinas. ¿Cómo se le ocurre a alguien montar una despedida de soltero en un cenagal sin salidas al mar que se transformó en distrito financiero, lejos del centro de Manila? Pues porque está lleno de putas.

Es la primera vez que voy. Tengo un colega que siempre se apunta a todos los viajes de negocios con destino a Manila. Como está enamorado de las putas asiáticas y todavía vive con sus padres, no le pongo problemas.

Las festividades del fin de semana empiezan al estilo local: vamos en un pequeño autobús privado desde el hotel hasta la Hobbit House. No los confundamos con los clásicos autobuses marca Hampton. El típico autobús privado de Manila es un híbrido entre taxi y bus en el que una parte de los pasajeros viaja al aire libre. Empezaron a construirse a partir de viejos vehículos de la segunda guerra mundial, con bancos alargados, que el gobierno estadounidense abandonó en Filipinas al final de la guerra. Se han transformado en un símbolo omnipresente de la cultura local y suelen estar pintados con muchos colores. Sus propietarios son, en muchos casos, pintorescos empresarios callejeros. Lo más habitual es que se utilicen en viajes de largas distancias para transportar a personas de pocos medios económicos hasta los puestos de trabajo que les destrozan el alma, amontonadas en un vehículo de aluminio que debería ser de ganado, obligadas a soportar un calor sofocante, una contaminación increíble y un tráfico insopportable. Esta noche el autobús es como un carro Disney que te lleva por el Valle de las Cenizas y transporta a doce ejecutivos de la banca de inversión, la mayoría de los cuales cobran primas de siete dígitos.

Cuando el conductor entra en el Shangri-La y ve a nuestro grupo que le espera allí, se le iluminan los ojos. Sabe que va a tener que aguantar una noche de insultos y tortura, pero que cobrará por ella una suma superior al salario de todo un mes. Después de una rápida inspección, lo primero que hacemos es mandarlo con un puñado de pesos a buscar un enfriador grande, sacos de hielo y tantas cajas de cervezas como pueda llevar.

La Hobbit House es una brasería mediocre con bar, música en vivo y actuaciones. La puso en marcha un antiguo voluntario de los Peace Corps y su misión es ofrecer trabajo digno a «enanos», y al mismo tiempo homenajear y celebrar el amor que el fundador del establecimiento sentía por J. R. R. Tolkien. Esta bonita historia de solidaridad se ha visto cuestionada durante los últimos tiempos por revisionistas, después de algunas protestas y exigencias de cierre motivadas por la explotación y el trato humillante que sufren sus empleados. Puede que ahora las intenciones sean buenas —dar a los enanos un lugar donde pueden trabajar y conocer a otros que sufren su misma condición en un país donde, de otro modo, sufrirían aislamiento social—, pero no ha sido siempre el caso, y de todos modos las intenciones de los clientes no tienen por qué ser igualmente nobles.

Según el organizador y jefe del equipo, que se supone que está bien informado, éste es el lugar donde los enanos cargan con las bandejas de bebidas sobre la cabeza, y el lanzamiento de los susodichos enanos por parte de clientes borrachos a altas horas de la madrugada se repite cada noche. Como nuestra camarera no parece divertirse con nuestros comentarios sobre la posibilidad de que las enanas hagan mamadas sin necesidad de agacharse, empezamos a cuestionar su profesionalidad, así como nuestras expectativas para la noche que nos espera.

Mientras apunta las bebidas que le pedimos, volvemos a tantear.

—Mira ese bolígrafo que tiene en la mano. Dame eso —grita uno de los chicos mientras la agarra—. No, el bolígrafo no. Dame la mano. —Entonces procede a levantarla—. Guau, ¿os imagináis lo fastuosa que se vería mi polla en esta mano?

—¡La cuenta, por favor!

Según parece, la Hobbit House no es lo que tal vez fuera en otro tiempo, o quizás no haya sido jamás. Es muy posible que lo hayamos confundido con el Ringside Bar de Makat, sede (hasta el día de hoy) de torneos de lucha libre, boxeo, lanzamiento y trato humillante de enanos en general.

Como de pronto nos piden que nos marchemos, vamos en autobús hasta la calle de Burgos, la calle más puta del gran puticlub que es Manila. Ésta es la razón principal por la que nos alojamos en Makati. La calle de Burgos es una sucesión de neones provocativos y bares mal iluminados para extranjeros que buscan la compañía de exóticas muchachas filipinas, al mismo tiempo que contemplan espectáculos de baile y tragan alcohol barato. Dicho así, parece horrible, y en realidad es todavía peor. Cuando uno se pasea por allí, es imposible evitar a las prostitutas callejeras, *mama-sans*, «masajistas» independientes y otras expertas en las artes oscuras de Asia. No tengo ninguna necesidad de que cada seis metros me digan lo guapo que soy. Lo único que quiero es beber. El riesgo de encontrarse con que la chica es un travelero también es considerable. Filipinas no es distinta de Tailandia, ni de buena parte del Sudeste Asiático, donde las gentes miserables de los distritos rurales tienen tan pocas oportunidades que envían a su progenie (chicos y chicas) a prostituirse a las ciudades.

El paseo por la calle de Burgos con nuestro grupo es una hilarante actividad formativa para unos pocos tíos que han venido desde tierras lejanas y todavía no se han familiarizado con Asia. Desde luego que no se imaginaban que sus guías iban a ser auténticas celebridades de esa calle.

—¡Anda, Henry! ¿Dónde te habías metido?

—¡Ya has vuelto, Bobby! Esta noche tu chica favorita ha venido.

Es como si fuéramos de Nueva York a un club de *striptease* de Tampa y causáramos tanta impresión que nos reconocieran seis meses más tarde.

Pero nuestros neófitos no necesitan más explicaciones para imaginarse de qué pueden ir unos bares con nombres tales como Tacones de Aguja, Truhanes y el Bar de la Jungla de Marfil. No recuerdo cuál es el bar que elegimos al final, pero sí sé que nuestros temerarios líderes nos lo habían recomendado con entusiasmo.

El lugar está abarrotado de hombres blancos degenerados y asquerosos, con edades que van desde adolescentes mochileros hasta los que han decidido consumir el último trecho de su vida mediocre en excesos nihilistas y relativa comodidad, y no en un miserable piso de protección oficial en el Reino Unido. Por supuesto que también está repleto de putas, que dentro de los estándares de Makati puntuarían con nueves y dieces.

Es entonces cuando Varun, responsable del sindicato bancario en [REDACTED], se pone al mando, confiado en su experiencia y conocimientos.

—¿Cuánto te costaría echar a todos los parroquianos?

La *mama-san* lo piensa por unos instantes. Es evidente que sabe más de riesgos (y de matemáticas) que todos nosotros.

—Dame siete mil dólares estadounidenses, ¿de acuerdo? —En otra vida, probablemente habría sido buena en las transacciones con bonos.

—Trato hecho. ¿Aceptáis la American Express? —Entonces se vuelve hacia el novio—. Felicidades, tío. Éste es mi regalo de bodas.

Echan a toda la chusma sin permitirles que se lleven a ninguna de las putas, y luego cierran las puertas, y los doce de nuestro grupo nos quedamos a solas con unas treinta o cuarenta chicas. Y así empieza una barra libre en la que ir vestido no es obligatorio y se acepta que cada cual se cepille todo lo que pille.

Lo primero que hago es mandarle a una de las chicas que salga a comprar unos vasos de plástico y pelotas de ping-pong, que, como era de suponer, son muy fáciles de encontrar en Makati. Le doy instrucciones para que, cuando vuelva, invite al conductor del autobús a que venga a servirse él mismo. Filipinas es católica en un 98,5 por ciento, pero no parece que le cueste mucho convencerlo.

Cuando el Cerveza Pong ha descendido a apuestas que son demasiado degradantes y sórdidas como para contarlas, pasamos al Dado del Mentirosa. Pero ése es un juego que jugamos todos los fines de semana en Hong Kong y cuesta impedir que las chicas se hagan señales para ayudarse. No les echo en cara que hagan trampas. Después del Cerveza Pong, la posibilidad de perder las aterroriza.

Luego empieza la Bolera de Putitas, que no requiere mucha explicación. Baste con decir que derramamos aceite de cocina por el suelo y nos turnamos en empujar a las chicas desnudas para que se deslicen sobre él, con el objetivo de derribar unos bolos improvisados que en realidad son botellas de ketchup.

A medida que cada uno va «pillando» lo suyo, el grupo empieza a disgregarse, y por ello es imposible seguir jugando, porque los compañeros y competidores desaparecen en rincones oscuros para jugar a Médicos Sin Fronteras.

Es entonces cuando me hago cargo de un grupo pequeño, los que vienen de fuera, que parecen menos predispuestos que los demás a dar rienda suelta al Coronel Kurtz que todos nosotros llevamos dentro. No hace ni cinco horas que han bajado del avión y su primer día ya ha empezado de este modo.

Me los llevaré al Casino Royale para que puedan estar más tranquilos.

—Sí, claro, que es como el de la película de James Bond.

Cuando nos marchamos del bar, cada uno agarra a una puta. Nos traerán buena suerte. No tenemos problemas en hacerlo. Ya están pagadas, e incluso podemos verlo como un gesto altruista: si se marchan con nosotros correrán menos peligro.

Al salir, vemos a Varun, que no se ha molestado en buscar un rincón oscuro. Luce una sonrisa de oreja a oreja. Tiene un vaso en cada mano, una chica en cada sobaco y otra sobre el regazo.

—E. E. A., tíos, E. E. A.

Hace tiempo que se han apropiado del acrónimo de la película *Diamante de sangre* —Esto Es África— para decir «Esto es Asia».

Como ya me imaginaba, el casino es repugnante.

—Lo siento, tíos. Esto no es Montecarlo, pero tendrá que bastaros por esta noche.

Se les nota en la cara que preferirían marcharse, pero es que tengo muchas ganas de apostar. Empezamos todos juntos en la mesa de bacará y luego nos paseamos en busca del blackjack, de más bebidas y de mejor suerte.

Uno tras otro, mis compatriotas se marchan a la Fenwick sin que nadie se dé cuenta. Marcharse a la Fenwick es como marcharse a la francesa, pero con una putita del brazo.

Acabo por ganar bastante dinero, si lo vemos en términos relativos. Había empezado con el equivalente en pesos de 1.000 dólares estadounidenses. Y me marcho con el equivalente de 10.000 dólares. El único problema es que me pagan en pesos. Este casino es tan miedoso que la licencia de juego concedida por el gobierno exige que todas las operaciones se realicen en moneda local. El problema se agrava porque el billete de mayor valor es de tan sólo 1.000 pesos, el equivalente aproximado de 20 dólares, y tengo que marcharme con una montaña de billetes gastados, arrugados y sucios.

Regreso al hotel con los bolsillos llenos y mi amuleto colgando del brazo. Después del éxito que he tenido en el casino, llamarla putita sería casi denigrante. Casi.

He perdido todo sentido del tiempo (he estado jugando hasta poco antes de las ocho de la mañana) y al regresar al hotel me encuentro con unos pocos de nuestro grupo que han ido al bar del vestíbulo para desayunar y tomarse unos Bloody Marys.

Como vuelvo a sentirme caritativo, dejo a mi amuleto de la buena suerte en la habitación para que por lo menos pueda disfrutar de sus comodidades. Se ha quedado totalmente consternada al ver que no tengo ningún interés en follármela, pero se distrae en seguida con mi albornoz Frette y con la ducha de lluvia. Entonces meto los objetos de valor en la caja fuerte (parezco un aficionado, tendría que haberlo hecho nada más llegar) y vuelvo abajo con los bolsillos todavía llenos. Voy a necesitar estos ladrillos de dinero para explicar cómo es que desaparecí anoche.

Nos pasamos más o menos una hora bebiendo en el bar del vestíbulo, a la espera de que el resto del grupo se presente a la hora del *brunch*. Unas pocas llamadas para despertar a la gente, unos pocos Bloody Marys más y un viaje al baño para una esnifada rápida, y nos ponemos en marcha por una serie de pasajes interconectados y atrios de edificios de oficinas hasta llegar al cercano Greenbelt, lo más parecido a un centro comercial de lujo que se puede encontrar en Manila.

El *brunch* transcurre con notable civilización, jarros de mimosa y botellas de buen vino. Los neófitos se sienten aliviados. Este fin de semana no va a ser un completo descenso al infierno.

Después de tres horas y de una demencial partida a la ruleta de la tarjeta de crédito, regresamos por el centro comercial y planeamos lo que vamos a hacer a continuación. Nos quedamos en una galería elevada desde la que se puede contemplar el espacioso atrio y nos maravillamos de las hordas de filipinos que se afanan a nuestros pies. Comparamos abiertamente el espectáculo con el de las muchedumbres de admirables, laboriosas y desinteresadas asistentas filipinas que se instalan todos los domingos en las aceras de Hong Kong, se sientan en sus cajas de cartón, juegan a las cartas y se hacen la manicura las unas a las otras en su único día de asueto. En el contexto de esta fugaz, alcoholizada, y sin embargo filosófica conversación sobre la desigualdad de ingresos, me acuerdo de que llevo en los bolsillos unos quinientos billetes de 1.000 pesos que tiran hacia abajo de mis pantalones cortos hasta dejarlos a medio culo.

Me decido a quitar la goma de uno de los fajos y a arrojar despreocupadamente un billete desde la baranda del tercer piso en la que nos apoyamos. El billete voltea con orgullo y desciende poco a poco, y captura las invisibles corrientes de aire que lo empujan suavemente hacia uno y otro lado. Nadie lo ve hasta que se halla a unos seis metros del suelo, y en ese momento un solo tío se fija en él. Lo observa, dubitativo. Está claro que ya ha descartado la posibilidad de que el objeto que cae hacia el suelo sea una mera hoja de papel sin valor alguno, pero también se protege de todo peligro siguiendo con disimulo sus últimos movimientos hasta que el billete reposa a sus pies.

—Bueno, me ha quedado demasiado sutil. —Esta vez saco tres billetes y, con la máxima discreción, dejo que se deslicen de mi mano. Una vez más, el lento e impredecible descenso es una alegría para los ojos. El tío de antes los ve en seguida. Por desgracia para él, no logra ocultar su propio entusiasmo, y otras dos personas se detienen para averiguar qué está mirando. Mantiene su determinación, va dando traspiés, sigue el errático movimiento de los billetes que descienden y trata de decidir a cuál de ellos tiene que esperar.

Esto empieza a animarse. Los tres afortunados que hasta ahora han conseguido billetes todavía están confusos y no logran entender de dónde ha salido el dinero, y miran fijamente hacia lo alto. En esta ocasión me decido a soltar cinco billetes, una vez más con la discreción suficiente como para que no se den cuenta de que estoy allí.

Hasta ese momento tan sólo he logrado captar la atención de una docena de personas. Todas ellas tienen los ojos clavados en lo alto, porque está lloviendo dinero de verdad. Como el balanceo de los billetes en el aire los tiene en trance, y han de protegerse de la cegadora luz solar que entra por el techo de cristal del atrio, suelto varios billetes más. Y luego otros más. Acabo por conseguir que una multitud considerable esté pendiente de los billetes. Y todavía no han advertido mi presencia.

Se oyen silbidos, palmadas y vítores. Personas que habían tratado de comprender qué diablos sucedía acuden por todos lados y se agolpan a nuestros pies. El dinero sigue lloviendo a ritmo lento, pero con frecuencia cada vez mayor. El guardia de seguridad que trabaja en la puerta de Adidas abandona su puesto y echa a correr, y pega un salto para adelantarse a los brazos tendidos de una inofensiva mujer. Unos pocos empleados de las tiendas corren el riesgo de perder lo que para ellos es un trabajo estupendo, salen corriendo de sus respectivos establecimientos y entran en lo que se está transformando en una refriega.

Respondo a la multitud, que ahora ya cuenta con más de cincuenta personas, con una bomba en racimo de billetes que voy lanzando a ritmo rápido. Esto empieza a volverse una locura. La gente corre de un lado para otro con los ojos y las manos vueltos hacia arriba, caóticamente, al tiempo que la brisa empuja el dinero a derecha e izquierda, arriba y abajo, en todas las direcciones. La angustia y la

frustración se hacen cada vez más patentes, porque todas esas personas tienen que enfrentarse al abrumador desafío de elegir en qué lugar esperarán a los billetes, a lo que se añade el dolor de los repetidos fracasos. Las apuestas son elevadas. Una mujer gruesa y demasiado entusiasta no ve un banco a la altura de sus rodillas y se cae de bruces sobre el inclemente suelo de granito.

—Hostia puta, ojalá tuviese una cámara —dice uno de los presentes en el gallinero de Wall Street.

Una niña pequeña, de seis o siete años, ha visto un billete que se aleja de la muchedumbre y lo sigue con paciencia. Todos nosotros la animamos a gritos. El billete ya se encuentra a poca distancia de sus pequeñas manos. ¡Pumba! Un gigantesco bruto la arroja a un lado con un golpe que le habría costado una penalización de quince yardas en un partido de fútbol americano. Pero lo que se lleva es una recompensa que vale lo que la paga de un día.

Para mí, esto es un experimento social, o tal vez algún tipo de arte en vivo. Pero no puedo evitar que una docena de blancos borrachos vestidos con polos, pantalones informales y chanclas hawaianas se partan el culo de risa. Unos pocos han decidido unirse al mogollón. Arrojo los billetes a puñados. Es como echarles comida a las palomas en el parque. Y soy el único niño que ha venido con alpiste.

Llega el momento en el que abandonamos toda discreción y sutileza. Nos reímos, señalamos y gesticulamos aparatosamente a plena vista del gentío. La muchedumbre ha enloquecido. Debe de haber más de un centenar de personas a nuestros pies. Me decido a provocar el caos final y arrojo treinta o cuarenta billetes de mil pesos a la vez. Un final digno de un 4 de julio.

Es el momento perfecto para marcharse. Veo por el rabillo del ojo a tres policías y dos guardias de seguridad que corren hacia nosotros. ¿Han venido directamente al origen del dinero por si les dábamos algo? No. Han venido a arrestarnos por «provocar desórdenes públicos».

Después de una breve conversación, logramos hacerles entender cómo y por qué no pueden arrestar a ninguno de nosotros. Entonces «deciden», con nuestra colaboración, que lo mejor será que nos acompañen de regreso al hotel «por nuestra propia seguridad». Será lo mejor, porque una multitud ha subido hasta el piso donde nos encontramos nosotros y todavía tengo los bolsillos visiblemente llenos.

No pasa nada. Me había trazado el plan de seguir bebiendo en el hotel y después echar una siesta, o visitar el spa, a la espera de otra gran noche. La policía nos escolta hasta el vestíbulo de nuestro alojamiento.

Al cabo de varias horas de beber dentro del recinto protegido que es el hotel, me llega la hora de acostarme.

—Yo lo dejo. Ya son las tres de la tarde. Nos vemos dentro de cuatro horas.

[REDACTED], jefe de Ventas en [REDACTED], le hace un gesto al conserje principal para que se acerque.

—Disculpe. Querría subir a mi habitación para echarme, pero creo que podría haber una putita en mi cama. ¿Hay alguna manera de que Seguridad acuda a la habitación y la eche? Es la 1408.

—Por supuesto, señor. Ningún problema.

El único yanqui que ha venido de viaje está asombrado.

—¿Qué? ¿Te hacen eso? Es genial, joder.

Varun, siempre insuperable, se añade.

—También la habitación 1202, por favor. Pero tal vez necesiten refuerzos. Eran dos, y muy descaradas.

Así finaliza la primera etapa del viaje: «Primer día: cena en el grill».

La mayoría de nosotros no nos sorprendemos en absoluto por todas estas travesuras. Hace tiempo que forman parte de nuestra realidad. Incluso los primerizos que pocas horas antes se asustaban del puterío de la calle de Burgos toman ahora la iniciativa.

—Venga, tíos. Mariquita el que eche una siesta.

No tengo nada claro si perdimos el equilibrio o lo encontramos. Pero sí sabía que toda resistencia era fútil. A la puta mierda con la siesta. Vamos por lo siguiente: «Día dos: bailarinas».

Epílogo

Éstas son algunas de las historias que puedo contar. Todos los ejecutivos de banca han vivido historias parecidas, con alguna diferencia de grado. Aunque estoy satisfecho de haberme retirado del mundo de la banca y de dedicarme a mi familia, no puedo negar que disfruté de los años que pasé en Wall Street, y que no voy a pedir disculpas por todo lo que vi y lo que hice. Gocé como un cerdo.

La mayoría de las personas mencionadas en este libro han ascendido a posiciones superiores en las firmas más grandes y prestigiosas del mundo. Una sociedad que valora la riqueza y el éxito los tiene en gran estima. Son influyentes en Washington. Están en las juntas directivas de empresas de Fortune 500. Comulgan. Ponen en marcha iniciativas filantrópicas. Se casan con vuestras hijas.

No negaré que la industria se ha transformado durante el tiempo transcurrido desde que estas historias tuvieron lugar. Los balances son más modestos. La predisposición a asumir riesgos ha disminuido. Las compensaciones y los incentivos se han reestructurado. No me cabe ninguna duda de que toda una cultura se ha transformado con ello. Muchos de aquellos mingas de oro tan pintorescos han dejado el parqué por las actividades de compra, las iniciativas empresariales, o simplemente la playa.

Pero sé muy bien que, si algún día subo a un avión de viaje hacia el Infierno, la cabina de primera clase irá abarrotada.

Notas

1. Rapero estadounidense (1971-1996), fue uno de los mayores artistas en ventas en su género a nivel mundial y número uno en la lista de los mejores raperos de todos los tiempos para la revista *Rolling Stone*. (*N. del t.*)

2. Nombre comercial del metilfenidato. Usado por su efecto estimulante, está clasificado como un narcótico de clase II, esto es, como la cocaína, la morfina y las anfetaminas. (*N. del t.*)

3. Serie dramática de la televisión británica, ambientada a principios del siglo veinte, en la que se describe la vida de una familia aristocrática.
(N. del t.)

4. Término cantonés peyorativo para referirse a los extranjeros, sobre todo a los caucásicos. (*N. del t.*)

5. Los anglosajones llaman silueta *muffin top* a aquella que presenta grasa acumulada en la cintura, tanto en la parte anterior y lateral como la posterior. (*N. del t.*)

6. Juego de palabras entre «Fellatio» y «Horatio», uno de los personajes principales de *Hamlet*. (*N. del t.*)

7. Comedia televisiva escocesa que no ha sido emitida en España. (*N. del t.*)

8. *Taitai* quiere decir «esposa» en chino. (*N. del t.*)

9. A continuación viene un juego de palabras entre uno de los términos que se tiene que incluir, *butt plug*, que es un juguete sexual anal y *but plug* que simplemente significa «que hay que promocionar... o anunciar». (*N. del t.*)

10. Son medicamentos ansiolíticos e hipnóticos. (*N. del t.*)

Directo al infierno

John LeFevre

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 reproducir 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

Título original: *Straight to Hell*

© del diseño de la portada, Sylvia Sans, 2016

© de la imagen de la portada, Fuse - Getty Images

© John LeFevre, 2015

© de la traducción, Albert Cuesta (Thesaurus Serveis Documentals, S. L.), 2016

© Centro Libros PAPF, S. L. U., 2016

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

Grupo Planeta, Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): octubre de 2016

ISBN: 978-84-234-2645-4 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.

www.newcomlab.com

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

EMPRESA



ECONOMÍA



¡Síguenos en redes sociales!

