

Los españoles parecían vivir sin temor a ninguna crisis, con la cartera llena de dinero y en medio de una feria.





malagón.

“ Seguramente, ninguna ciudad, al menos de este tamaño y magnitud, estaba tan claramente indefensa cuando fue sorprendida por tan terrorífica visita, ya me refiera a las condiciones civiles o religiosas. En realidad parecía como si no les hubieran avisado, como si no se temiese nada y no hubiera prevención, y por supuesto, no se decidió la menor medida para afrontarlo públicamente. Por ejemplo, el Lord Alcalde y los *sheriffs* no tomaron ninguna precaución como responsables de las leyes que debían ser cumplidas. Y tampoco no se tomó ninguna prevención para socorrer a los pobres. ”

DANIEL DEFOE

«Diario del año de la peste»

1

➤ España era una feria

No había muchos signos preocupantes aquel 2 de enero de 2008, cuando los periódicos salieron a la calle después de un día de descanso. A lo largo del año, hay tres días en los cuales, según una vieja costumbre, las rotativas duermen para respetar la idea de que los periodistas y los quiosqueros también son seres humanos, tienen familia y les gusta celebrar con ellas determinadas fiestas: esos días son el Viernes Santo, el 25 de diciembre y el 1 de enero.

Los primeros ejemplares salieron el 2 de enero con algunas noticias económicas llamativas pero nada alarmantes. Se habían enviado 200 millones de sms en Navidad para felicitar las fiestas, un récord que seguramente se batiría en las próximas navidades como era de esperar, y que hacía frotarse las manos a las compañías telefónicas. Los impagos habían crecido un 13% hasta noviembre, pero no era una cifra que diera miedo. Malta y Chipre recibían el euro con orgullo. Y por último, las agencias de viaje estaban notando cierta lentitud en la contratación de viajes.

Las elecciones generales estaban previstas para la primera semana de marzo, y el Partido Socialista tenía una fe ciega en volver a ganarlas porque los síntomas de la economía española todavía eran envidiables.

Y era verdad, porque si uno mira las grandes cifras como el crecimiento económico, el empleo, la inversión y la producción industrial, España tenía un pulso excelente: el desempleo seguía en tasas muy bajas ya que sólo ocho de cada cien personas en edad de trabajar estaban inscritas en las oficinas de empleo. La tasa más baja en treinta años.

La caja del Estado parecía la lámpara de deseos de Aladino.¹ «España registra en 2007 el mayor superávit fiscal de la democracia», titulaba el diario económico *Cinco Días*.² Nada menos que 23.368 millones de euros. Eso quería decir que el Estado ganaba más dinero del que podía gastar. Parecía increíble. ¡Sobraba dinero! Más increíble aún con un gobierno socialista, que siempre están precedidos de la fama de manirroto.

Pero había más cosas buenas. España era un país cada vez menos endeudado y, encima, la Seguridad Social, donde se reúnen las aportaciones de empresas y trabajadores para asegurar las deliciosas pensiones del futuro, seguía registrando un sobrante de 14.100 millones de euros, lo cual equivalía al 1,34% del PIB. Una de las mejores noticias era que a finales de 2007 la población ocupada, la gente que trabaja, alcanzó su cénit histórico con más de 20 millones de personas en el tajo.

Aquí sobraba de todo. Trabajo, dinero, pensiones y optimismo.

Y la verdadera riqueza del país, que es la suma de todo lo que producen sus gentes en bienes y servicios, desde coches hasta la sonrisa de un barman de hotel en la Costa del Sol, el famoso Producto Interior Bruto (PIB), seguía creciendo sin parar. Quizá al lector no le digan nada la cifra de un 3,8%, pero cualquier estudiante de Económicas sabe que un país desarrollado que crece por encima de la velocidad del tres por ciento es que está en buena forma. La española no sólo estaba en forma sino que la fiesta no decaía porque su velocidad apenas había caído una décima en comparación con el año anterior, y encima medido en dinero puro y duro, ya superaba generosamente la marca del billón de euros.

Los pronósticos para 2008 no eran nada malos: el país crecería entre un 2,8% y un 3%. ¡Bueno, no estaba mal! Y hasta *The Economist* situaba a España entre las trece mejores economías del planeta.

Además, la bolsa había logrado mover en 2007 nada menos que

1. Equivalente al 2,23% del PIB.

2. Véase en www.cincodias.com, 31 de enero de 2008.

1,7 billones de euros, la mayor cantidad de su historia, lo que significaba que inversores españoles y extranjeros seguían confiando en ese sorprendente y a veces enigmático mercado de valores. De hecho, habían invertido un 45% más que el año anterior.

Es verdad que la prensa se había hecho eco de algunos serios tropezones: Astroc, una empresa inmobiliaria que un año antes era como un cometa de buenas noticias, se había derrumbado en bolsa cuando una auditoría puso al descubierto que sus cuentas eran un poco irregulares.

En España sobraba de todo: trabajo, dinero, pensiones y optimismo

¿Significaba eso que la burbuja inmobiliaria española estaba estallando? Nada de eso. Los constructores seguían diciendo que había cuerda para rato. Una caída suave a lo sumo. Un pequeño escape de gas o un soplido controlado.

Lo único, por decirlo así, económicamente extravagante era que en Estados Unidos se venía hablando a lo largo de 2007 del taimado *credit crunch*, una restricción del crédito, pero en España eso sonaba al último grito en hamburguesas de McDonald's.

A pesar de que el Partido Popular intentaba demostrar a los electores de que la situación económica era «peor que antes», sus avisos rebotaron contra el optimismo de los españoles y la fe de la mayoría en el gobierno socialista.

Parecía que iba a ser un año normal, común y corriente. Incluso bueno.

Además, el euríbor, que es el termómetro por el que se miden las hipotecas de la Unión Europea, se empezó a comportar de manera agradable. A finales de 2007 bajó repentinamente. Y en los primeros meses de 2008 siguió bajando, lo cual inyectaba aún más optimismo a los españoles porque iban a pagar menos por sus deudas.

Sin embargo, había algo que no encajaba en ese cuadro colorista. Si uno echaba la vista atrás, concretamente a 2005 comprobaba que el euríbor había subido durante veinticuatro meses seguidos. Las caídas de los primeros meses de 2008 eran puro espejismo. La prueba es que las familias españolas que compraron una casa a principios de 2004,

habían sufrido en tan sólo dos años una subida tan poderosa de sus cuotas mensuales como para asustarse. Era como si todos los miembros de una familia estuvieran incubando los huevos de una poderosa enfermedad que no se manifestaba todavía en su cuerpo, pues no aparecían de forma evidente los bubones que diagnosticaban la crisis.

Al ser un indicador europeo, el euríbor estaba afectando de la misma forma a los países de la zona euro. Familias alemanas, francesas, italianas o belgas, habían notado que las cuotas que pagaban cada mes a los bancos se habían convertido en una esarpada montaña que empezaba a dañar la economía familiar.

En Estados Unidos, los tipos de interés habían subido sin parar en los últimos años, y encarecían los préstamos de las familias americanas. Ya se hablaba de *hipotecas basura*. Pero era algo tan lejano para los europeos...

Los mercados financieros estaban inquietos a fines de 2007, pero todavía no había ocurrido ninguna conmoción, algo impactante.

A finales de enero de 2008, llegó a las redacciones de los periódicos una información sorprendente. Su protagonista era Jérôme Kerviel, un joven bróker de Société Générale, un banco francés de inversión. Kerviel le había hecho perder en pocos días casi 5.000 millones de euros. El presidente de la firma estaba desolado. Echaba todas las culpas del fiasco a este empleado que había hecho inversiones de alto riesgo por su cuenta. Era el mayor agujero de la historia causado a una entidad por una sola persona.

**Ya se hablaba de
«hipotecas basura».
Pero era algo tan
lejano...**

De repente, todo el mundo fij  su atención en la extraordinaria vida de los brókers y su fabulosa galaxia de dinero y de riesgo. Ellos serían los grandes protagonistas del año.

Muy pronto los brókers protagonizaron los primeros escándalos del año, empujados por su desmesurado poder para multiplicar el dinero.



-TEL 5.1-ENDESA 4

magalon.

“ Y en verdad, cuando los hombres llegan a un punto en que se abandonan a sí mismos, y no les concierne la seguridad o el peligro que corren, no es de extrañar que tampoco tengan consideración por la seguridad de los demás. ”

DANIEL DEFOE

«Diario del año de la peste»

2

➤ Unos brókers de película

Quien haya visto la película *Boiler Room* (Sala de Calderas, dirigida por Ben Younger, en España se llamó *El informador*), a la cual pertenece el pasaje siguiente interpretado por Ben Affleck, comprenderá lo fácil que es para los seres humanos dejarse seducir por el atractivo exagerado al dinero. Según cualquier diccionario, eso tiene un nombre: *codicia*.

Éste es el trato. No estoy aquí para haceros perder el tiempo, y sólo espero que no me hagáis perder el mío. De modo que voy a ir al grano. Te conviertes en empleado de esta firma y consigues tu primer millón de dólares en tres años. ¿Está claro? Voy a repetirlo. Harás tu primer millón de dólares en tres años, contando desde el mismo día en que comenzáis en J. T. Marlin. ¿Lo ha entendido todo el mundo? No hay que preguntarse cómo vais a convertirlos en millonarios trabajando en esta firma; la pregunta es cuántas veces lo vais a ser.

¿Pensáis que bromeo? No estoy bromeando. Soy millonario. Es extraño escuchar eso, ¿eh? Lo reconozco: suena raro. Soy un puto millonario. ¿Adivináis que edad tengo? Veintisiete. ¿Y sabéis en qué me convierte eso? En un jodido y respetable ciudadano. Esta firma está repleta de gente de vuestra edad, no de la mía. Mejor para mí: o soy jodidamente bueno en mi trabajo o me echan. Vosotros chicos, sois la nueva savia. Vais a volver a casa con pasta. Sois la futura gran esperanza de esta casa. Ahora se os ve cara de estar hambrientos de dinero. Y eso es fenómeno. Cualquiera que diga que el dinero es la

raíz de la perversión es que no lo tiene. ¿Que el dinero no puede comprar la felicidad? Mirad la jodida sonrisa de mi cara. Y ahora, una confidencia: llevo un Ferrari 355 descapotable [lanza las llaves sobre la mesa]. Tengo una mansión inmensa. Tengo todos los cacharros que podáis imaginar. Y lo mejor de todo, chicos, tengo pasta gansa.

Y ahora que sabéis que es posible, dejadme que os diga qué se necesita. Se necesita que mováis el culo. Somos ganadores, no mindundis. Un mindundi es una persona que camina con el paso marcado. Un mindundi pregunta cuánto le van a dar de vacaciones en el primer año. Mirad, la gente trabaja aquí para convertirse en un asqueroso ricachón. No hay otra causa. Eso es todo. ¿Queréis vacaciones? Eso es para los maestros de escuela.

Los primeros seis meses en la firma trabajaréis como becarios: 150 dólares a la semana. Después de eso pasaréis un examen. Entonces, os convertiréis en brókers principiantes y abriréis cuentas para vuestro jefe de equipo. Cuando abráis cuarenta cuentas, entonces empezareis a trabajar para vosotros mismos y, a partir de ahí, el cielo es la frontera. Y ahora, unas palabras sobre ser becario: los otros brókers, vuestros padres, quien sea... os van a criticar. Y es verdad porque 150 dólares es muy poco dinero, pero vale la pena. Necesitáis aprender este negocio, y ésa es la forma. Una vez que aprobéis el examen, ya nada importará. Vuestros amigos estarán equivocados. Les diréis que ganasteis 25.000 dólares el mes pasado, y no os van a creer. ¡Qué se fastidien! ¿A vuestros padres no les gusta vuestro tren de vida? ¡Qué se fastidien papi y mami! [...] ¿A ver qué dicen cuando os vean con un Lexus?

Y ahora, volved a casa y pensad si esto es para vosotros. Si os echáis para atrás, no os preocupéis. No es para todo el mundo. Pero si lo deseáis de verdad, entonces llamadme el lunes y hablaremos. Pero no me hagáis perder el tiempo. ¿Entendido? Eso es todo.

En la película, un joven llamado Seth entra a trabajar en una firma de inversión plagada de gente como él. Los sénior como Ben Affleck enseñan a los cachorros a captar dinero con una simple llamada telefónica, y el mejor truco para hacerlo es despertar la codicia

de la gente. Uno a uno, los incautos inversores van cayendo en las redes de esta compañía sin escrúpulos, a la que no interesa el bienestar y la seguridad de sus clientes, sino venderles *chicharros*, que es como en bolsa se denomina a las empresas de mala calidad.

En realidad, la compañía para la que trabaja el no menos incauto Seth es una *chop-shop*, que es como las grandes firmas de Wall Street denominan de forma despreciativa a los chiringuitos o a las firmas de poca monta y de dudosa calidad.

«Harás tu primer millón de dólares en tres años»

Muchos pensarán que la película tiene su punto de exageración. Pero si se conoce a fondo algunas prácticas de los bancos de inversión, sólo destinados a manejar clientes con fortunas descabelladas, acaba pensando que no es tan inverosímil, como explicaré al final de este capítulo.

Veamos cómo funciona.

Un jovencito español que comience a trabajar en uno de estos grandes bancos de inversión pasa inmediatamente a formar parte de la aristocracia financiera de este país. Bueno, como lo explicaba un veterano de una de esas firmas, en realidad entra en «la aristocracia de la aristocracia». Goldman Sachs, Lehman Brothers, Nomura...

Primero, se van dos años a aprender un poco de *trading* o de *corporate finance* a Londres. Luego, vuelven a España o a su país de origen con ganas de comerse al mundo. ¿Salario base? «Un analista puede ganar en su primer año unos sesenta mil dólares (cincuenta mil euros) me dice al teléfono un empleado de un gran banco de inversión norteamericano.» En poco tiempo, digamos unos tres años, podía estar ganando unos trescientos mil euros. «Y hasta un millón al año si es realmente bueno». Los bonus incluían dinero en efectivo y acciones de la compañía.³ Viaja en *business class* desde el primer día, por supuesto, ya que si se encuentran a un cliente, que sea en los pasillos de la clase noble de los aviones.

3. Las acciones no se podían cobrar inmediatamente. Hoy no valen casi nada.

Quien ponga en duda esta escalada de emolumentos para gente recién destetada de la universidad siempre se encuentra con la misma respuesta: «Son las reglas de la casa.» Es más, si no practican este grado de generosidad, ese banco de inversión se va a encontrar con un cachorro de menos. «Si no les pagan muy bien, se van a la competencia», afirma Isaac Martin-Barbero, que trabajó como bróker a finales de los noventa. Hasta ahora, son las reglas no escritas de Goldman Sachs, Lehman, Nomura o Merrill Lynch. Todos están al acecho.

Así funciona el epicentro de las finanzas, la flor y nata del *trading* de altos vuelos. Son chicos y chicas que puntúan con las mejores notas en las escuelas de negocios más destacadas del país: IESE, Instituto de Empresa, Esade... Mentas brillantes que en otros tiempos podían dedicarse a la Casa de la Sabiduría de Bagdad o a la Escuela de Traductores de Toledo, entran en el siglo XXI por la puerta grande de los bancos de inversión y en poco tiempo están conduciendo BMW, Audi, y más a largo plazo, Maseratti, Jaguar y Lamborghini.⁴ Son los nuevos nigromantes. Con sus varitas mágicas pueden convertir cien euros en doscientos. Bueno, hay que añadirle tres ceros.

«Un *trader* con más de quince años de experiencia y veteranía en una de estas casas puede tener fácilmente una fortuna de quince a veinte millones de euros. Casa en Sotogrande, piso en Baqueira, apartamento en Londres y por qué no, un loft en Nueva York», me afirmó un empleado de Lehman España.

Esa imagen de triunfo, bien paseada por las ferias de captación de «coeficientes de inteligencia» que organizan periódicamente las grandes firmas en España, despierta entre los jóvenes un atractivo al que es imposible resistirse.

Muy pronto pasan a manejar fabulosas sumas de dinero proce-

4. En 2007, BMW logró su record histórico de ventas en el mundo: 1,5 millones de unidades vendidas, es decir, un 9,2% más. Ese año Rolls Royce vendió más coches que nunca y pasó por primera vez en su legendaria historia de las mil unidades: 1.010 exactamente, un 25% más que el año anterior.

dentes de clientes hipermillonarios que confían en el instinto de estos jóvenes, en su rapidez y en su eficacia para multiplicar fortunas, y convertirlas en megafortunas. «El cometido de los fondos de inversión es hacer ganar dinero a todos los clientes, y si les haces ganar una fortuna es lógico que te lleves un buen pellizco», afirma un bróker que, molesto con las críticas a ese tren de vida, añade: «¿Por qué nadie discute los sueldos de los futbolistas que son más altos? ¿Por qué nadie se mete con Fernando Alonso, que gana más de 10 millones de euros al año? Pues porque lo hacen bien y a la gente le gusta».

Los brókers son los nuevos nigromantes

Los brókers son gente que trabaja más de doce horas al día con un estrés enorme y no dejaba de tener razón uno que me decía por teléfono: «¿Trabajan tanto los futbolistas? Lo dudo; además ¿qué aportan?».

A partir de los diez años en una firma de inversión, estos *traders* están agotados y pasan a una escala superior. «Dejan el *floor* (la sala de calderas) a los más jóvenes, a gente muy motivada y muy preparada», me decía un bróker con cuatro años de experiencia.

Lo que nadie duda es que comerciando en los *boiler rooms*, los intermediarios sacan unas comisiones que sirven para aumentar la riqueza de los Lehman, los Goldman Sachs, los Merrill Lynch y todas las afamadas casas de intermediación de valores, y de sus clientes por supuesto. Como decía un personaje de la película: «Y si es un pez gordo, entonces llegará el día en que le quitemos un buen pellizco». «¿Un pellizco?», pregunta el joven bróker. «Pellizco. Comisión. Por eso estamos aquí, para pillar unos buenos pellizcos.»

Claro que para hacer eso, los brókers necesitaban construir «castillos en el aire», un término usado por los analistas financieros que consiste en prever el valor futuro de un valor en función de las multitudes que tuviesen ganas de comprar ese sueño.

«Tu trabajo consiste en llamarles y despertarles el interés. No les vas a vender acciones, sino les vas a vender un sueño», decía un bróker veterano al inexperto Seth en *Boiler Room*.

En realidad, iba a despertar su codicia.

Una de las principales causas que desató la peste financiera de los últimos años ha sido la codicia esmeradamente cultivada en estos centros de dinero. «A los brókers no les pagan por evitar el riesgo, sino por ganar más dinero y eso se hace de una sola forma: asumiendo riesgos», afirma Isaac Martín-Barbero.

Se juegan el dinero de los demás, pero no hay crimen y castigo, sólo premio o no premio. «Para ellos es como un casino: si hacen ganar a su cliente mucho dinero, se llevan un buen pellizco, pero si les sale mal, sólo pierden el bonus, no el sueldo», añade Martín-Barbero. Para multiplicar las ganancias, los bancos de inversión exigen a sus huestes que muevan el dinero muy aprisa, mientras más, mejor. «Eso invita a los brókers a que jueguen a la ruleta rusa», dice Martín-Barbero.

En esta ruleta rusa estaban metidos todos hasta las cejas. Los bancos de inversión y bancos comerciales movieron a sus peones para vender hipotecas o productos financieros a cualquier precio; los fondos de inversión trataron de sacar rentabilidades rápidas entrando y saliendo de una miríada de productos inconfesablemente atractivos; los inversores en bolsa formaron castillos en el aire apostando por valores que subían sin límite; los empresarios se endeudaron hasta las cejas, más allá de sus posibilidades, para comprar otras empresas a través de unas voluminosas operaciones que quitaban el hipo... Todo lo cual hinchó los valores de las casas y de las acciones hasta que, como suele suceder, la burbuja reventó y se desató la oleada de ventas, pues todo el mundo trataba de salir de aquel atolladero antes de que fuera muy tarde.

Afortunadamente, hay una persona que cayó infectada por ese parásito bubónico y sobrevivió para contarlo. Fue Jérôme Kerviel. Enero de 2008 fue su mes de la peste... y también de la Société Générale.

Este joven bróker trabajaba desde 2000 en el *boiler room* de una de las mayores empresas de servicios financieros de Francia: Société Générale. Muy pronto se convirtió en una de las *gallinitas de huevos de oro* de la banca de inversiones, porque siempre acertaba en sus

arriesgadas posiciones. «Me consideraban una máquina de hacer dinero», dijo en unas declaraciones publicadas por el diario *Le Parisien*.⁵

Llegó un momento en que perdió todo contacto con la realidad. Mover miles de millones de euros en un solo día le producía «un placer regocijante» (*un plaisir jouissif*). Kerviel contaba por ejemplo, que pocos días antes de los atentados islamistas en Londres, había comprado «corto» acciones de la compañía alemana de seguros Allianz. Comprar «corto» significa que va a especular, a vender inmediatamente. Esperaba que bajasen y cuando estallaron sorpresivamente las bombas que dejaron una estela de muerte y desesperación en la ciudad británica, otros operadores de su sala de *trading* perdieron mucho dinero, pero él hizo ganar al banco quinientos mil euros. «Era el premio gordo. Estaba contento.»

Es lógico que te lleves un buen «pellizco»

De repente, atacado por el remordimiento, salió corriendo al baño y vomitó porque «me estaba divirtiendo mientras otras personas habían sufrido los atentados».

Pero confesó que no detuvo su carrera en esta orgía de dinero y especulación, y minutos después volvió a la sala de *trading* para continuar su trabajo mientras recibía palmaditas en la espalda.

Entre agosto y diciembre de 2007, Kerviel hacía operaciones con beneficios todos los días. Un *trader* normal producía entre treinta mil y cuarenta mil euros de ganancias por día. «Para mí, ganar un millón de euros era poca cosa.» Jugaba unas cantidades de dinero tan astronómicas que perdió la noción de lo que se estaba jugando. «Asumía riesgos propios de un chiflado.»

En lugar de pararle los pies, sus jefes le seguían animando a asumir posiciones cada vez más arriesgadas. «Si me hubieran dicho ¡detente!, yo lo habría hecho», confesaba en la primera entrevista

5. «Perdre ou gagner des millions ne prendre que quelques secondes» (Perder o ganar millones no te lleva más que unos segundos), *Le Parisien*, 22 de enero de 2009.

oficial que fue transmitida por la cadena francesa TF1, en febrero de 2009.⁶ «Hice tonterías, sí, pero todos las hacían. Esas prácticas no las he inventado yo, sino la banca.»

El comportamiento irresponsable de Kerviel y su voracidad por ganar más dinero para SG recuerda el comportamiento de las pulgas que transmiten la peste bubónica. Una vez que se han acomodado sobre un roedor, las pulgas chupan la sangre del animal y tragan las bacterias asesinas. Al pasar a su diminuto tracto digestivo, sucede un hecho sorprendente: las bacterias taponan el estómago y producen en el bicho un hambre atroz e irrefrenable. Es en ese momento cuando la pulga se convierte en el mayor peligro para cualquier animal o humano porque necesita saciar su hambre picando en cualquier cuerpo caliente. Pero dado que su estómago está bloqueado por las bacterias, al insertar de nuevo su trompa microscópica en otra presa, el sistema digestivo de la pulga reacciona vomitando *yersinia pestis*, y con ello introduce de nuevo este elemento asesino en el sistema capilar de su víctima para extender la peste.

Kerviel tampoco pudo contener su hambre por multiplicar las ganancias del banco. Y sus jefes, si nos fiamos de sus declaraciones, le azuzaron a mantener ese instinto depredador.

Como algunas víctimas de la peste negra que asoló Londres, Kerviel ha sobrevivido, y su testimonio se ha convertido en uno de los mejores documentos de los estragos de la peste financiera. Porque él fue infectado por la bacteria, sufrió las consecuencias y llegó a enloquecer.

Gracias a su testimonio, pudimos saber cuestiones sobre el funcionamiento interno de Société Générale, que de comprobarse, darían mucho que hablar sobre la ética de los negocios.

«La mejor jornada de *trading* de la historia de Société Générale fue durante los atentados del 11 de septiembre. Al menos eso es lo que me decían mis jefes», según las palabras recogidas por *Le Parisien*.

Así vistos, algunos bancos de inversión son escuelas sectarias que

6. TF1, Programa «Sept a huit». Entrevista realizada por Thierry Damaizière, 8 de febrero de 2009.

han abusado del ímpetu y la inmadurez de jóvenes brillantes que apenas conocen la vida, para adiestrarles en la lucha despiadada por el dinero. ¿Alguna diferencia con el adoctrinamiento que hacían las milicias armadas de Sierra Leona para convertir inocentes niños en soldados asesinos? Moralmente, ninguna.

Kerviel reconoció que entró en otra galaxia cuando pasó del *middle office*, la sala de verificación de operaciones, al *front office*, donde se ejecutaban gigantescos mandatos por teléfono. «El banco: yo no pensaba en otra cosa. Noche y día.»

Salía junto a otros brókers a restaurantes de primer nivel. «Nos pulíamos un montón de pasta» (*nous claquions beaucoup d'argent*). Era una forma de entrenamiento donde los más veteranos enseñaban los trucos a los cachorros. «No me gustaba ese ambiente pero me dejé atrapar. Hice cosas de las que no me creía capaz.»

En su sala de *trading* se comunicaban con un paralelenguaje común y cuando subían o bajaban ciertos valores, se solía decir «alguien tiene un dedo sobre el mercado». Aunque parezca mentira, dice Kerviel, eso sucedía porque «un bróker se había dejado el dedo puesto sobre una tecla».

En enero de 2008, Jérôme Kerviel comenzó a jugar más alto que nunca, y llegó un momento en que sus posiciones se vinieron abajo y provocó unas pérdidas de 4.800 millones de euros al banco.

Sus jefes no se lo podían creer. ¿Kerviel? ¿Pérdidas? «Yo no hice nada a escondidas porque estaba de cara a todos», confesaría el *trader*.

Cuando se dieron cuenta del tamaño de las pérdidas, los directivos del banco impidieron al joven Kerviel seguir operando en la sala. El 24 de enero de 2008, el presidente de Société Générale, Daniel Bouton, anunció en rueda de prensa que el banco sufría un agujero cercano a 5.000 millones de euros. Era el mayor fiasco causado a un banco por una sola persona. Una calamidad.

Daniel Bouton anunció en la misma rueda de prensa que renunciaría a su sueldo durante varios meses y que varios ejecutivos saldrían del banco, tras renunciar a sus compensaciones. Era una forma

«La mejor jornada de la Société Générale fue el 11-S»

de presentar su cabeza en bandeja de plata y calmar las iras de la opinión pública.

Bouton acusó a Kerviel de haber llevado a cabo un fraude. Pero al parecer no fue un fraude. Fue un error de cálculo. «No he falsificado nada», se defendía ante las cámaras. Sus jefes le acusaban de haber manipulado documentos para ocultar las pérdidas, cosa que el joven niega. «Yo no he ganado un solo céntimo con este asunto. Sólo era un soldado que tenía que hacer bien mi trabajo.»

Kerviel insistió en la entrevista a TF1 que sus pantallas estaban a pocos centímetros de las de sus compañeros, que todos conocían sus operaciones y que era muy fácil saber qué estaba haciendo, cosa que ponen en duda otros brókers. «Cuando pasas de cincuenta mil euros y no tienes garantías (colaterales) ya suenan las alarmas. Es muy difícil tomar las posiciones de Kerviel, esos 4.800 millones de euros, sin que nadie se dé cuenta. Salta la luz roja», me confesó un *trader* desde Londres por teléfono.

A pesar de su instinto, Jérôme Kerviel confesaba que se había dejado llevar por la fiebre de la bolsa, arriesgó demasiado en determinados valores, sus jefes le animaban contantemente («me presionaban para ganar más dinero»), y no pudo salirse antes de tiempo. Sencillamente, se había estrellado jugando en bolsa.

Para los brókers de todo el mundo, la estampa de Kerviel no les hace gracia porque sólo sirve para que los periodistas tengan argumentos para componer sus historias de héroes y villanos, olvidándose de que el papel de todos ellos es hacer ganar dinero a los demás. «Es muy fácil demonizar a los bancos de inversión, pero si un equipo de diez personas hace una caja de 100 millones de euros, les tienes que pagar. Nuestro trabajo es hacer ganar dinero a los clientes», me recordaba un bróker.

No deja de tener razón. Si Kerviel hubiera acertado, hoy seguramente tendría su minuto de gloria en las portadas de la prensa como «el hombre que salvó a Société Générale de un descalabro», y los periodistas celebrar amos sus éxitos como si hubieran sido nuestros. Así somos.

Kerviel fue el primer gran protagonista de la peste financiera que empezaba a hacer estragos en los mercados del mundo en 2008. Se hizo tan famoso que ahora ya tiene legiones de partidarios en su club «Salvad a Kerviel», y hasta una empresa editorial lanzó un cómic con sus aventuras: *Le journal de Jérôme Kerviel*.⁷ Si la vida y obra de los brókers da argumentos para hacer películas de Hollywood, ¿por qué no para cómics?

Arriesgó demasiado y no pudo salirse antes de tiempo.

A lo largo de ese año, los Kerviel del mundo junto con sus bancos de inversión y sus estrafalarios productos, se harían cada vez más famosos, pues se demostraría que habían actuado como los roedores que sembraron la epidemia de peste en el Londres de Daniel Defoe.

En España, se pensaba que el gran fiasco de Kerviel en SG, se debía a la inconsciencia de un bróker alocado. No había por qué preocuparse.

Sin embargo, pocos meses después apareció el caso tremendo de dos personas contaminadas por esta calamidad financiera. Eran Blas y Ruth. El día en que esta pareja puso un anuncio en un portal de internet, los españoles se dieron cuenta de que la peste estaba a las puertas. Para los periodistas, era una de esas noticias que debían figurar en la sección «increíble pero cierto». Era verdaderamente insólita y desde luego no era una inocentada.

7. Thomas Éditions, *Le journal de Jérôme Kerviel*, París, 2008. Había previsto diez mil ejemplares de lanzamiento pero pronto pasó a considerar treinta mil. En la portada aparece un joven parecido a Jérôme que mientras se tapa la cara parcialmente con una mano, con la otra lanza unos dados con los signos del dólar y del euro.