

El fenómeno global que ha puesto
en jaque a los mercados

EL JUEGO DEL DINERO



**GARY
STEVENSON**

N.º1 en REINO UNIDO

PENÍNSULA

El juego del dinero

Un intruso en la cima del mundo

Gary Stevenson

Traducción de Ana Camallonga

Título original: *The Trading Game*

© Gary Stevenson, 2024

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor.
La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.
En Grupo Planeta agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor. Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.
Queda expresamente prohibida la utilización o reproducción de este libro o de cualquiera de sus partes con el propósito de entrenar o alimentar sistemas o tecnologías de inteligencia artificial.

Primera edición: mayo de 2024

Primera edición en esta presentación: julio de 2025

© de la traducción del inglés, Ana Camallonga Claveria, 2024

Diseño de la cubierta: Jim Stoddart

Imágenes de la cubierta: © Pal Hansen y ©AciOnline

© de esta edición: Edicions 62, S.A., 2025

Ediciones Península,

Diagonal 662-664

08034 Barcelona

edicionespeninsula@planeta.es

www.edicionespeninsula.com

REALIZACIÓN PLANETA - fotocomposición

Impresión y encuadernación: Limpergraf

Depósito legal: B. 11.305-2025

ISBN: 978-84-1100-395-7

Printed in Spain - Impreso en España



Índice

Prólogo	13
Primera parte	
ASCENSO	17
Segunda parte	
¿TE APUNTAS?	81
Tercera parte	
VE A CASA Y PREGÚNTALE A TU MADRE	201
Cuarta parte	
TERMOSTATO	251
Quinta parte	
DESCENSO	337
Epílogo	457
Agradecimientos	459
Biografía del autor	463

I

En cierto modo, yo nací para ser trader.

Al final de la calle en la que me crie, delante del muro alto y cóncavo de un centro de reciclaje, había una farola y un poste de telégrafo, a cuatro metros de distancia uno del otro, que formaban el perfecto par de improvisados postes de portería.

Si te sitúas entre esos dos postes, das diez grandes pasos hacia atrás y miras hacia arriba entre ellos, a lo lejos, la luz del rascacielos más alto del distrito financiero de Canary Wharf se asomará por encima de ese muro alto y te hará un guiño.

De niño, después del colegio, pasaba largas tardes dando patadas a maltrechos balones de espuma en los alrededores de aquellos dos postes, ataviado con mis maltrechos zapatos escolares y el uniforme escolar de mi hermano. Cuando mi madre venía y me llamaba para la cena, yo me volvía y veía cómo ese rascacielos me hacía un guiño. Era como si me anunciara una nueva vida.

No solo eran las calles del este de Londres lo que compartía con esos templos relucientes e imponentes del capitalismo. Había algo más también, un cierto tipo de creencia compartida. Algo que tenía que ver con el dinero. Que tenía que ver con el deseo.

La importancia del dinero, y la conciencia de que nosotros no teníamos demasiado, fue algo que siempre sentí en lo más hondo. Uno de mis primeros recuerdos es del día en el que mis padres me dieron una moneda de una libra y me enviaron a una gasolinera Esso a comprar limonada. De camino hacia allí, la moneda se me cayó y la perdí. En mi recuerdo, yo busqué esa moneda de una libra durante lo que me parecieron horas —arrastrándome por debajo de los coches, rebuscando en las alcantarillas— antes de volver a casa con las manos vacías y hecho un mar de lágrimas. En la realidad probablemente solo fue media hora. Pero media hora es mucho tiempo cuando eres un niño, supongo, y una libra era mucho dinero.

No sé si alguna vez perdí en realidad ese amor por el dinero. Aunque si ahora miro atrás y pienso en ello, no estoy seguro de que «amor» sea la palabra adecuada. Quizá, sobre todo cuando era niño, creo que debía de ser más bien algo parecido al miedo. Pero ya fuera un tipo de miedo, de amor o de hambre, no hizo más que volverse más fuerte con el paso de los años, y yo siempre iba detrás de esas libras que no tenía. A los doce años, empecé a vender caramelos de penique en la escuela; a los trece, a repartir periódicos, 364 días al año, por 13 libras a la semana. A los dieciséis, mis actividades de compraventa se habían vuelto más osadas, más rentables y más ilícitas. Pero esos pequeños logros no fueron nunca el objetivo final, y cada noche, después de ponerse el sol, levantaba siempre la vista hacia esos rasca-cielos que me hacían un guiño desde el final de la calle.

En muchos otros sentidos, sin embargo, yo no había nacido para ser trader, y esos sentidos eran y son muy importantes.

Porque hay muchos, muchos chicos jóvenes, hambrientos y ambiciosos que dan patadas a maltrechos balones de fútbol alrededor de farolas y de coches a la sombra de los

rascacielos del este de Londres. Muchos son listos, muchos van a por todas, casi todos harían toda clase de sacrificios por ponerse una corbata y unos gemelos y pasearse por esas altas y relucientes torres de dinero. Pero si pones un pie en esos departamentos de trading, que ocupan un lugar privilegiado en esos rascacielos resplandecientes donde hombres jóvenes ganan millones de libras cada año en el corazón de lo que una vez fueron los muelles del este de Londres, no oirás los acentos orgullosos de Millwall, Bow, Stepney, Mile End, Shadwell y Poplar. Lo sé porque yo he trabajado en uno de esos departamentos de trading. Una vez alguien me preguntó de dónde era mi acento. Esa persona acababa de licenciarse en Oxford.

La torre de Citibank en Canary Wharf tiene 42 plantas. En 2006, que fue el año en el que entré por primera vez en ese edificio, era el segundo edificio más alto del Reino Unido junto con otro. Un día, en 2007, decidí subir hasta lo más alto del edificio para ver cómo eran las vistas y averiguar si podía ver mi casa.

La planta superior del Citibank Centre se usaba solo para conferencias y eventos. Eso quería decir que, cuando no se utilizaba, era un espacio completamente vacío. Un inmenso e ininterrumpido campo de exuberante moqueta azul, bordeado en todas direcciones por gruesas ventanas de cristal. Floté por la silenciosa moqueta hacia las ventanales, pero no pude ver el barrio donde vivía. Desde el piso 42 del Citibank Centre no se ve el este de Londres. Solo se ve la planta 42 de la torre de HSBC. Los chavales ambiciosos del este de Londres miran a los rascacielos que proyectan sombras sobre sus casas, pero los rascacielos no les devuelven la mirada. Se miran entre ellos.

Esta es la historia de cómo yo, de entre todos los niños que jugaban al fútbol y vendían caramelos bajo esas som-

bras, consiguió un trabajo en el departamento de trading de Citibank. Es la historia de cómo me convertí en el trader más rentable de Citibank en todo el mundo y es la historia de por qué, después de todo, lo dejé.

Fueron los años en los que la economía global comenzó a resbalar por el precipicio por el que sigue cayendo. A ratos, mi cordura resbaló con ella. A ratos sigue haciéndolo. Dios sabe que no traté a todo el mundo de la mejor manera. Ni a Harry, ni a Hechicera, ni a JB, ni a mí mismo. Ni a todos esos otros que deberían haber tenido nombres. Espero que podáis perdonarme por contar vuestras historias. Son, en fin, parte de la mía.

Se la dedicaré al abuelo de Anish, que, cuando nosotros éramos unos adolescentes borrachos y él era un anciano borracho, solía mascullar una y otra vez la única frase que sabía decir bien en inglés.

—La vida es la vida, el juego es un juego.

Nunca llegamos a entender lo que quería decir. Sigo esperando que algún día lo sepamos.

Mi camino hacia el departamento de trading empezó en la London School of Economics.

La London School of Economics, o LSE, no es, en realidad, una universidad al uso. No se encuentra en un enorme campus cubierto de árboles, sino que los edificios universitarios se disfrazan de conglomerado de oficinas inocuas y se esconden al fondo de una callejuela del West End de Londres.

Pese a ese entorno relativamente inocuo, la élite mundial hacía desfilar, uno tras otro, a sus vástagos por la institución con un entusiasmo asombroso. Parecía que ningún oligarca ruso, comandante de las fuerzas aéreas paquistaníes o miembro del politburó chino había dejado escapar la oportunidad de enviar a un hijo, hija, sobrino o sobrina ambiciosos a aquel rincón anodino del centro de Londres para estudiar ecuaciones simultáneas durante unos cuantos años, antes de volver a casa a dirigir la madre patria, quizá con unos cuantos años de trabajo en Goldman Sachs o Deloitte de por medio.

En 2005, cuando llegué a la universidad para estudiar Matemáticas y Económicas, yo no era el típico estudiante de la LSE. Tres años atrás me habían expulsado de mi instituto por vender cannabis por un valor de exactamente

tres libras. Antes de eso, había intentado poner en marcha un colectivo de música *grime*, y había sido el dueño de una sudadera customizada con un «MC Gaz» por delante y un «Equipo cadavérico» en letras grandes y estilizadas por detrás. Me planté allí en mi primer día de clase con un chándal Ecko de pantalones y sudadera azul y blancos a conjunto. Un rinoceronte azul marino adornaba la parte delantera de la sudadera blanca. Antes de llegar allí, yo en realidad no sabía mucho sobre la universidad. Pero un chico del colegio me había dicho que un título de la LSE era un billete de ida hacia un trabajo muy bien pagado en el distrito financiero, y con eso me había bastado.

Como era de esperar, no encajé demasiado bien allí. Los oligarcas rusos no comían en locales de pollo frito halal. Los singapurenses no entendían mi acento. Para ahorrar, vivía con mis padres, en Ilford, a 16 kilómetros de la universidad. Había empezado a salir con mi primera novia de verdad, que también era de Ilford, y me pasé la mayor parte de mi primer año bebiendo con ella en los bancos del parque, sacándola a escondidas por la ventana de mi habitación y por las vías de tren cuando mi madre venía del trabajo y yendo a la universidad solo para los seminarios y las clases.

Pese a ello, estaba empeñado en sacar buenas notas en la LSE. Yo no tenía contactos familiares ni sabía nada sobre el distrito financiero. No era alto ni guapo ni tenía un buen traje ni facilidad para hacer contactos. Las actividades extracurriculares más destacables de mi trayectoria hasta el momento eran una carrera muy discreta como rapero de *grime* y dos años ahuecando cojines en la tienda de sofás DFS de Beckton. Pero las matemáticas siempre se me habían dado bien, así que, tal y como yo lo veía, solo tenía una forma de entrar en el distrito financiero de Londres:

ser el primero de la clase, por encima de todos los multimillonarios árabes y los empresarios chinos, y rezar para que Goldman Sachs se diera cuenta.

Mi plan para conseguirlo era bastante simple: consistía en sentarme en primera fila en todas las clases y asegurarme de que entendía todo lo que todos los profesores decían.

La estrategia funcionó de forma razonablemente eficaz, y finalicé el primer año de la carrera con unas notas más que decentes. Para ser sincero, me resultó bastante fácil. Me fui de vacaciones de verano con la sensación de que mi plan podía funcionar.

Pero cuando volví a la LSE para mi segundo año, se habían producido un par de cambios notables.

En primer lugar, de repente, inopinadamente y en apariencia sin venir a cuento de nada, casi todos los alumnos de mi curso se habían transformado en concienzudos jóvenes analistas de inversión. No quiero decir que todos hubieran conseguido de verdad un empleo en los relucientes rascacielos de Canary Wharf o del distrito financiero, sino que todos, de un modo totalmente inesperado, al menos para mí, empezaron a comportarse como si ese fuera el caso. Comenzaron a asistir a los actos del club de finanzas de los miércoles y los viernes, y también a los pensados para hacer contactos del club de inversiones de los lunes. Empezaron a utilizar frases formadas casi en exclusiva por siglas de tres letras —ABS, IBD, CDS, CDO, M&A— y a hablar de «ventas y transacciones» y de «titularización». Por alguna razón inexplicable, un gran número de ellos empezó a asistir a las clases en traje. Comenzaron a circular rumores de que varios estudiantes, inevitablemente altos, trajeados, de pecho amplio, peinado impecable y origen nacional ambiguo pero claramente acaudalado, ya se

habían asegurado unas prácticas ilustres en Goldman Sachs, Deutsche Bank, JPMorgan o Lehman Brothers. De algunos hasta se rumoreaba que habían conseguido trabajos a tiempo completo.

Todos los estudiantes empezaron a solicitar prácticas. No solo una o dos, sino quince o veinte, o más. Comenzaron a circular entre la comunidad estudiantil algunas de las preguntas que en teoría planteaban en las entrevistas, sobre la supuesta base de que se las habían formulado a un estudiante mítico de los departamentos de Estadística o Relaciones internacionales. Se convirtió en una verdad generalmente aceptada que a los candidatos podían preguntarles en las entrevistas cuántas personas calvas vivían en el estado de Virginia. A un estudiante presuntamente le dieron cinco segundos para responder a la pregunta de cuánto eran 49 por 49. Todos los estudiantes tomaron nota de que era, claro, 2.401. Empezaron a formarse colas espontáneas muy largas en zonas impredecibles del campus. Por lo general, la mayoría de los estudiantes de la cola no estaban seguros del todo, cuando se les preguntaba, de para qué era la cola. Pero quizá, al llegar al final, alguien consiguiera unas prácticas. O surgiera la posibilidad de hacer contactos. Alrededor de los ordenadores de la biblioteca empezaron a aparecer grandes grupos de una veintena de estudiantes que blandían calculadoras y gritaban números y letras mientras intentaban resolver entre todos los test de razonamiento numérico online de Morgan Stanley.

Yo no tenía ni idea de cómo reaccionar a ese radical cambio de actitud, enfoque y prioridades de los estudiantes que me rodeaban. Muchos habían dejado de asistir a clase por completo para poder dedicar todo su tiempo y energía al arte de hacer contactos, de solicitar puestos de

trabajo y de aprender el lenguaje y las siglas del mundo de las finanzas. Mi plan, hasta entonces en apariencia efectivo, de asistir a las clases y seminarios y entender todo el material del curso empezó a parecer dolorosamente insuficiente y naíf.

Perplejo, acudí a uno de los pocos amigos de verdad que había hecho en mi primer año de universidad: un chico eslavo, alto, guapo y criado en el Reino Unido llamado Matic que estudiaba conmigo en el departamento de matemáticas. Aunque Matic no se había pasado del todo al traje, como muchos de los demás estudiantes, su forma de vestir había mejorado notablemente. Era miembro del club de finanzas. Utilizaba siglas. Enviaba solicitudes a puestos de trabajo. Iba a entrevistas. Asistía a actos.

Le pregunté a Matic qué narices podía haber pasado aquel verano para que se produjera ese cambio tan radical en la comunidad estudiantil.

—¿De qué hablas, Gary? ¿Es que no lo sabes? ¡El segundo año es el año de las prácticas!

Así es como funciona. O, al menos, así es como me lo contó Matic entonces.

Todos los alumnos de la LSE quieren trabajar para Goldman Sachs. O el Deutsche Bank. O Morgan Stanley. O JPMorgan. O UBS.

No solo todos los alumnos de la LSE, sino también los del Imperial College. Y todos los de Warwick. Y por supuesto todos los de Nottingham, Durham y Bath. Y también los de Manchester y Birmingham quieren trabajar en esos sitios, pero no tienen la menor oportunidad de conseguirlo, a no ser que conozcan a alguien en el sector, claro. Los alumnos de Oxford y Cambridge también quieren trabajar allí, al menos los que no son lo bastante tan ricos como para no tener que trabajar nunca.

No hay puestos de trabajo suficientes para todas esas personas. Ni de lejos. No solo eso, sino que no todos los trabajos son iguales. El mejor es «ventas y trading». Es el trabajo con el mejor horario (solo hay que trabajar doce horas al día, y además tienes los fines de semana libres) y el que te permite ganar dinero más rápido, siempre que seas bueno. Si no consigues entrar en ventas y trading, tienes que hacerlo en DBI o F&A o en algo que suponga trabajar cien horas a la semana hasta que se te muera el alma y luego otro poquito más. La alternativa era trabajar en «consultoría».

Yo no tenía la menor idea de lo que era la consultoría. Por la forma en que Matic pronunció la palabra, podría haber sido limpiar los lavabos.

No hay manera de conseguir un trabajo sin unas prácticas, a menos que tengas contactos, y el momento de conseguir unas prácticas es ahora. Si no consigues unas prácticas tras tu segundo año, tendrás que conseguirlas tras el tercero. Después de las prácticas, al 50 por ciento de los becarios les ofrecerán un trabajo a tiempo completo al cabo de un año, así que si haces las prácticas tras el tercer año te verás ante un año entero de paro. Aunque ese era un planteamiento teórico, porque en la realidad ningún banco de inversión va a ofrecerle a nadie unas prácticas al final de su tercer año: sabrán que todo el mundo te ha rechazado en el segundo, y nadie querrá a un becario descartado.

—Esto va así. Es la hora la verdad. O todo o nada. Tu futuro se decide ahora. Olvídate de las matemáticas y la economía. Necesitas saber qué es CDS, qué es M&A, qué es IBD. ¿Cómo puedes no saberlo, Gary? ¡Todo el mundo lo sabe! Y tienes que enviar solicitudes. No sabes la cantidad de personas que solicitan esas prácticas, y tú no tienes contactos. Tu única esperanza de conseguir unas es enviar

solicitudes al menos a treinta bancos. ¿Cuántas has enviado hasta ahora? ¡¿¡Ninguna!?!

«Ninguna» era la respuesta. Estaba perdido.

Yo sabía de matemáticas. Yo sabía de economía. Pero de ese nuevo mundo de siglas yo no sabía nada. Yo me lo había creído cuando los profesores de la escuela me habían dicho que si estudiaba mucho y lo hacía muy bien en los exámenes conseguiría un buen trabajo. Había sido un idiota. Había sido un tonto.

Matic era un buen chico, aunque un poco intenso, y se apiadó de mí. Me llevó a un acto del club de finanzas con el nombre de «Cómo conseguir empleo en un banco de inversiones».

El acto, celebrado en una de las salas de conferencias más grandes, antiguas y luminosas de la LSA, estaba muy concurrido. Habíamos ido allí por una charla que daba un exbanquero de inversiones con aspecto de estar en un descanso de su participación como extra en una película de Hollywood sobre Wall Street, con su raya diplomática, su pelo engominado hacia atrás y su altura.

La charla a mí me pareció un monólogo casi a modo de flujo de conciencia sobre el tema del trabajo duro, con cada frase salpicada de esas palabras y siglas que para entonces yo estaba seguro de que había oído en algún sitio, pero cuyo significado aún no conocía, como si la charla se estuviera impartiendo en un idioma que yo hubiera estudiado en el instituto pero nunca hubiese llegado a aprender del todo. El orador se movía rápida y continuamente por el escenario y hablaba con una intensidad increíble. El mensaje con el que me quedé fue uno muy directo: léelo todo, apréndete todas esas siglas y sus significados, haz muchos contactos, presenta solicitudes a todas partes, trabaja a todas horas y no duermas. No estoy seguro de que fuera ese

exactamente el mensaje que se quería transmitir. Salí de la charla muy deprimido.

Para decepción de Matic y, hasta cierto punto, creo que mía también, renuncié a solicitar prácticas. No fui capaz de hacerlo. Nunca se me ha dado bien memorizar siglas. Todo aquello se me hacía una montaña. Además, la primera fase del proceso de solicitud era el currículum y una carta de motivación. Los demás llevaban preparándose para aquello desde los cuatro años. Todos parecían haber hecho senderismo por el Sáhara, haber organizado simulaciones académicas de la ONU, haber tocado el puto oboe en el Royal Albert Hall y otras mierdas por el estilo. En mi currículum figuraban seis años de experiencia como repartidor de periódicos, un año como fracasado rapero de *grime* y dos años ahuecando cojines en una tienda de sofás al lado de una planta depuradora de Beckton. ¿Para qué intentarlo?

Lo que me salvó fue el segundo cambio en mi experiencia universitaria, que fue tan inesperado como inexplicable. Cuando volví a la universidad para mi segundo año, la gente de repente sabía quién era yo. Estudiantes a los que no había visto en mi vida, incluso algunos del clan de los trajeados, se me acercaban en la biblioteca y empezaban a hablar conmigo. Una vez, un estudiante chino me paró físicamente en un pasillo, me miró de arriba abajo, indignado, en silencio, durante unos diez segundos y a continuación se marchó sin decir palabra. En otra ocasión, una chica alta europea, de acento ambiguo y fabuloso pelo, me preguntó si podíamos estudiar juntos. Nada de aquello tenía el menor sentido.

Confuso, le hablé de aquel misterio a mi amigo y compañero de estudios Sagar Malde, un keniano-indio alto y enjuto, con un acento maravillosamente florido, cuyo pa-

dre era dueño de toda la industria del jabón del África oriental.

—¡Claro que saben quién eres! —gritó Sagar, como si fuera obvio—. Saben las notas que sacaste en los exámenes.

Esa respuesta tampoco acababa de aclarar el misterio. Mis resultados habían sido buenos, pero, que yo supiera, no eran públicos y, además, no eran ni de lejos los mejores de la universidad. Sagar, por ejemplo, había sacado mejores notas que yo.

—Claro que sí, Gary —dijo amablemente cuando se lo señalé—, pero nadie esperaba eso de ti.

Sagar era un chico majísimo, y a día de hoy seguimos siendo amigos. Pero en aquel momento me quedé de verdad atónito. A mí siempre se me habían dado bien las mates, muy bien, desde que tengo memoria. Todo el mundo en mi escuela de primaria sabía que se me daban bien las mates, todo el mundo en mi instituto lo sabía. Participaba en competiciones de vez en cuando, y solía ganarlas. Era lo que profesores, familia y amigos esperaban de mí. Yo siempre lo había esperado de mí mismo. Puede que algunos me tuvieran envidia, pero nadie se había sorprendido nunca.

Pero aquel comentario casual de Sagar hizo que por primera vez me diera cuenta de algo que no se me había ocurrido hasta entonces. Y ese algo es que muchos ricos esperan que los pobres sean tontos. Las clases de economía del primer año de la LSE eran inmensas, a algunas asistían más de mil estudiantes. Al sentarme en primera fila en esas clases con un chándal y una mochila con cordones de Nike, y hacer preguntas con un marcado acento del este de Londres, había hecho que aquellos otros estudiantes, por lo general más ricos, me vieran como una fuente de diversión, pero no como una amenaza. Mis notas del primer año había puesto a prueba esa impresión.

Le di un par de vueltas en mi cabeza y me pregunté qué debía hacer. Decidí, en aquel mismo momento, que les demostraría que nosotros, los que vamos en chándal, no somos imbéciles. Vale, yo no sabía lo que era un CDS, pero tenía buena mano con las matemáticas. Les demostraremos lo que valemos, oh, sí, se lo demostraremos. Les demostraremos a esos tíos lo que somos capaces de hacer.

Así que mientras todos los demás enviaban solicitudes a treinta y siete bancos de inversiones, yo me propuse hacerle saber a todo el que quisiera escucharme, de un modo un tanto extravagante, lo bien que se me daba la economía y, en particular, las matemáticas. Por primera vez en mi vida, empecé a estudiar en mi tiempo libre. Planteé aún más preguntas a los profesores. Cuando cometían errores, se lo señalaba. A decir verdad, no tenía ni la menor idea de si eso podía llevarme a tener una carrera, o cómo, pero tampoco eso que pensara mucho en ello. Solo quería que supieran que ellos no eran mejores que nosotros. Porque no lo son.

La cuestión es que un día pasó algo curioso. Un chico larguirucho del norte, de Grimsby, unos quince centímetros demasiado alto, con una espesa mata de pelo negro y un traje arrugado, se me acercó en la biblioteca. Se llamaba Luke Blackwood y, como yo, era estudiante de Matemáticas, aunque de un curso por encima del mío.

—¿Eres Gary? —me preguntó, y yo respondí que sí—. Oye, Citibank organiza una actividad la semana que viene. Se llama «el juego del trading», pero, en realidad, es sobre todo un juego matemático. Si lo ganas, pasas a la final nacional y, si la ganas, te dan unas prácticas. He oído que se te dan muy bien las mates. Deberías presentarte.

Nunca antes había visto a Luke, pero se sentó a mi lado, me informó de la fecha y la hora de la competición y

me explicó en pocas palabras las reglas del juego. Yo no sabía nada de trading, pero, como dijo Luke, tampoco era necesario: se trataba sobre todo de un juego matemático relativamente sencillo. Tras enseñarme cómo funcionaba, Luke se levantó y se fue, dejándome delante de un ordenador parpadeante y de unas cuantas hojas de tamaño A4 con deberes de matemáticas a medio hacer.

No sé por qué, puede que fuera arrogante y me lo tuviera muy creído, pero enseguida supe que iba a ganar ese juego. Tal vez no supiera nada de CDS ni de CDO ni de bonos de titularización de activos, pero sabía de juegos, y sabía de matemáticas. He ahí, pensé, al fin, un camino hacia el distrito financiero que no requería que yo hubiera tocado el puto oboe. He aquí, al fin, un terreno de juego que era igual para todos, una competición de verdad. Y sabía que era una que podía ganar. Aparté mis libros de texto y guardé mis deberes de matemáticas. Abrí una hoja de cálculo y me puse a hacer todos los cálculos que necesitaba para el juego.

La primera ronda del juego del trading se celebró apenas unos días después de mi conversación con Luke. Era el segundo acto financiero al que asistía en toda mi vida. La tarde otoñal era cálida y, pese a que no se había anunciado (o al menos yo no había visto que se anunciara), había una cola considerable saliendo de uno de los grandes bloques de oficinas de la LSE. En ella, los clásicos integrantes del club de finanzas de la LSE: un popurrí internacional de chinos, rusos y paquistaníes junto a muchos otros cuyos acentos y vestimenta hablaban más de fondos fiduciarios que de una nacionalidad concreta.

Yo partía con ventaja sobre todos ellos, y lo sabía. A mí me habían explicado las reglas del juego con anterioridad,

y a ellos no. No era justo, pero la vida no es justa. Sabe Dios que a todos ellos les habían explicado muchas reglas en la vida de las que yo no iba a saber nada nunca. Sentía que aquella era la primera vez que jugaba con ventaja. Disfruté de la sensación a medida que avanzaba la cola, casi como una vibración en los dedos de las manos y de los pies.

La fila de jóvenes y hambrientos aspirantes a trader fue entrando en una gran sala de techos altos y sin ventanas, una sala de conferencias en algún lugar de las entrañas del edificio, aunque una que yo no había visto nunca antes. Nos dividieron en grupos de cinco y nos instalaron en mesas separadas. Un hombre enorme y resplandeciente frente a un gran rotafolio presidía la sala. Era el primer trader que veía en mi vida. Así que este es el aspecto que debe tener un trader, pensé.

Una vez nos sentamos, el trader explicó las reglas del juego. Yo ya me las sabía, claro, así que pude observarlo mientras hablaba. Se movía por la sala con una pesadez lenta y decidida. Tenía una sonrisa certera y examinaba la multitud con los ojos brillantes, mirando a los estudiantes uno por uno. Parecía emanar una seguridad de él, como el humo de una vela, y desparramarse por la estancia. Había algo espeso y pegajoso ahí, pero también un brillo nítido y brillante, como melaza dentro de un tarro de cristal, y junto a ella esa sonrisa enorme, infinita y nacarada. Algo en esa seguridad oscura y pegajosa me recordó a casa, a Ilford. A los chicos que más molaban de la escuela, convertidos en traficantes de droga que transformaban diez libras en cien gracias a la venta de bolsitas. Pero allí había una profundidad que yo no había visto en Ilford. Algo que había empezado a ver en la LSE. La seguridad de un hombre que gana no solo hoy, sino mañana. La de un hombre que sabe que no puede perder. De algún modo, incluso en esa fase tan tem-

prana en la que yo no sabía nada de nada de trading, sentí que aquello me estaba destinado.

Pero había algo que hacer antes. Tenía que ganar la competición.

¿Y cómo iba a hacerlo? Bueno, lo primero es entender el juego.

El juego del trading se suponía que era una simulación de lo que era el propio trading, la compraventa de activos cotizados, pero, en realidad, no era más que un juego de números.

Se jugaba con una baraja especial de diecisiete cartas numeradas, algunas altas y otras bajas. Por si alguna vez quieres jugar en casa, la baraja completa de cartas estaba formada por un -10, un 20 y todos los números del 1 al 15. A cada jugador se le reparte una carta, que puede mirar, y luego se colocan otras tres cartas, bocabajo, en el centro de la mesa. El juego consiste en que los jugadores hacen apuestas sobre cuál será el valor numérico total de las ocho cartas en juego (las cinco que tienen cada uno de los jugadores más las tres del medio).

Conceptualmente, podría explicarse de la siguiente manera: todos estáis comprando y vendiendo algún activo, y el valor total del activo es la suma de las cartas en juego. Tú solo tienes una parte de la información (tu propia carta), y a medida que avanza el juego se va revelando otra parte (las cartas del medio). Si tienes una carta alta, digamos que el 15, o el 20, entonces dispones de información privilegiada que te dice que el total seguramente será bastante alto, así que deberías hacer apuestas de «compra» en ese sentido. Si tienes una carta baja, como el -10, probablemente quieras hacer apuestas de «venta» en el sentido contrario. Si tienes una carta del medio, como un 6 o un 7, entonces supongo que te tocará inventarte algo.