

CAPITULO 1

Corredor

Octubre de 1998, Crédit lyonnais Securities Europe, calle
Richelieu N° 81, Planta 2. Paris

¿Analista o commis de Bourse?

“¡Bienvenido al Crédit lyonnais Securities Europe!” El señor que me recibe con esta frase es, en ese momento, el director de la citada sociedad de bolsa.

Con él firmo, en otoño de 1998, el contrato de empleo. En la primera página, dice: “Analista financiero encargado de los valores de medios de comunicación”. ¡Analista! Ah, parece algo serio. Incluso científico. Casi médico. “No molesten al analista, por favor, está haciendo un diagnóstico. En poco tiempo, va a operar. ¡Abran paso!”

Analista suena bien, pero *analista financiero*, ¡qué hermosa combinación! La experiencia y el dinero. El saber y la fortuna. ¡El Mandarín de las finanzas!

¡Cuánta felicidad en este título: “analista financiero”! Es un ser aparte, está por encima de esos apurados auditores, de esos periodistas malabaristas, de esos directores incapaces. Es el experto que dictamina, desde el pedestal de su calculadora, el verdadero valor de una empresa. Él es la Bolsa que él mismo construirá, la Bolsa del mañana, del mes que viene, del año que viene. Del siglo que viene. Ese Nostradamus de los tiempos modernos es esencialmente imparcial. No se vende, no interpreta, no fantasea: A-NA-LI-ZA.

Me disponía a firmar, bastante orgulloso, ese pergamino, para luego enmarcarlo y ponerlo en un lugar destacado de mi casa, cuando tres palabras llamaron mi atención. En el párrafo anterior a la descripción de mi puesto, el contrato estipulaba que yo ingresaba en la “sociedad de Bolsa” (primera mueca de desagrado) del Crédit lyonnais, como un mero *commis*.

*¿Commis de Bourse!*¹ Sí hombre, ¿y qué más? Me proponían un trabajo de analista financiero, un verdadero Hercule Poirot de la Plaza de París. Y ¡heme aquí VRP² en el Palacio Brongniart!

¿Commis de bourse! En primer lugar, esta palabra, *Bolsa*, es tan

¹ N. del T. *Commis de bourse*: Agente de bolsa

² N. del T. VRP (*Voyageur représentant placier*) Representante de Comercio

particular... Pero “*commis*”: ¿qué dice el diccionario? “*Commis*: adjetivo, de origen picardo o valón (...) de cometer, poner junto.” Podría ser peor. 1ª acepción: “agente subalterno (administración, banco...)”. ¡uf!, ¡qué duro! 2ª acepción: “agente de un secretario judicial: adjunto de un secretario judicial que lo suple.” ¡Qué desgracia! ¡Qué traición! ¿La tercera acepción da lugar a la esperanza? “Viajante de comercio: representante viajero comercial”.

Basta. Resumiendo, sería “viajero-de-comercio-subalterno-suplente”, para la Bolsa. En la palabra siguiente que figura en el diccionario, no me detengo demasiado tiempo: *commisération*.³

En esas pocas líneas del contrato de empleo, se reflejaba la gran ambigüedad de la profesión de analista.

Antes de ser analista financiero, uno es agente de Bolsa. Dejando atrás la caricatura, el analista no es más que un mero empleado de una sociedad de Bolsa, encargado de incrementar el volumen de negocio a través de su trabajo, vendiendo sus productos, notas de análisis, a los clientes llamados inversores.

¿Analista o agente de bolsa? ¿Qué función iba a cumplir? ¿La de un experto, la de un científico, la de un investigador financiero? ¿O la de un VRP de la Bolsa?

“Entonces... firmamos el contrato, ¿sí o no?” Mi futuro jefe me arrebató de mis sueños lexicográficos. Miro nuevamente el contrato. “Analista de medios de comunicación”. Ah, bueno, esa industria me interesa mucho.

Sigo leyendo: ... cláusula de no competencia... bla bla bla... *sueldo*. Leo el importe una y otra vez: siempre la misma cantidad de ceros. A la tercera lectura, mis dudas filosóficas sobre el estatus ambiguo de analista-agente de Bolsa habían desaparecido. Firmo. A ese precio, no me importaría jugar a ser de vez en cuando, representante de comercio.

“Perfecto. Empieza la semana que viene. Mientras tanto, le voy a mostrar nuestra sala de mercados.”

La sala de mercados se encontraba justo al lado de su oficina. Fue un shock.

El primer shock, el ruido. El ruido producido por un enjambre electrónico.

Beeps de pantallas, llamadas de micrófonos, teléfonos que suenan por todos lados. Timbres metálicos que se imponen como los de una alarma electrónica.

Uno o dos pasos más adelante, los sonidos se hacen más humanos. Voces. Fragmentos de frases lanzadas como carnaza a ese foro convulsionado. En los mercados, no hay tiempo para frases con sujeto y predicado. Palabras que chocan entre sí, emitidas por voces febriles y

³ N. del T. *commisération*: conmiseración

apremiantes: “¡10 000 Danone a 95!” “ponlo, ponlo” “¡mierda, tu *spread!*” “¡Vendidos!” “¡Ciérrala, joder ciérrala!” “¡Hecho, cierra tu apuesta!”

No hay duda de que estábamos en un mercado, con sus puestos, su mercadería, sus vendedores. Y la urgencia. Siempre hay algo que hacer en un mercado: atender al cliente, preparar el puesto, pelearse con el vecino que invade el territorio de uno. Si cierras los ojos, te imaginas al pescadero Ordralfabétix pregonando su mercancía: “¡80 000 Caruf (Carrefour) a 45!”, y a un herrero Cétautomatix respondiéndole: “ya se me está haciendo tarde, y además, tus Caruf ¡van a ir a parar a la basura!” lo que significa que ese pescado ya estaba un poco pasado.

Un mercado. Además, en estas salas se concretan finalmente los negocios financieros. Ahí se confrontan la oferta de títulos, las acciones, y la demanda, el dinero para invertir. Y esta confrontación es ruidosa. No estamos en una tienda de lujo, sino en una subasta pública, con sus horarios, sus ritmos: frenesí por la mañana, gran calma durante el almuerzo, y un segundo arranque al comienzo de la tarde con la apertura de las Bolsas americanas, para luego, unos minutos antes del cierre, terminar lanzando, como fuegos artificiales, gritos y órdenes de todo tipo.

En una sala de mercados no sólo hay sonido, también hay imágenes. El shock también es visual.

Unas veinte filas, ordenadores con dos o tres pantallas, consolas electrónicas y luces intermitentes. Un festival de colores verdes, rojos, y azules. ¿Qué es esta extraña sala de juegos, donde los jugadores están armados con uno y hasta con dos teléfonos como si fueran *joysticks*?

Hablando justamente de jugadores, los hay de todas las edades, toman cualquier posición – sentados, de pie, sentados de pie, hasta se les ha visto, aunque en contadas ocasiones, tumbados. Cada uno está en lo suyo, como la tripulación de un barco en plena maniobra. Con la salvedad de que aquí no hay tripulación, no hay equipo. Sólo una suma de pequeñas cuentas de resultados. El reino del individualismo. Del espíritu de equipo sólo se habla tras el cierre de los mercados. Al final del partido.

“Ven, te voy a presentar.”

Me pareció bien. Y además, me siento alentado ante la imposición del tuteo de rigor por parte de mi nuevo jefe. Yo venía de círculos profesionales, bancos de negocios, administración, donde estaba muy bien visto el tratarse de usted, el mantener las distancias. Aquí, ni pensar en poner distancia entre los individuos. Las relaciones han de ser muy directas, en lo posible. E incluso violentas. ¡Adelante con el tuteo!, aunque el tratarse de usted no sólo plantea inconvenientes en la vida profesional: también permite retroceder, matizar, poner distancia para pensar y sopesar lo que vamos a decir u oír de un interlocutor. Pero parece que los mercados financieros no siempre funcionan poniendo distancia.

“Mira: a la derecha, están los vendedores de acciones.” Ah, ¿pero es que

en esta inmensa sala de un solo ambiente, sin pasillos ni escondrijos, sin agujeros ni zonas sombreadas, sin fronteras ni pasarelas, en este desorden de ruido, colores y movimiento, hay una orden, una disposición?

Me acerco a esos famosos vendedores de acciones de los que tanto me hablaron. Se les llama los *sales* en el lenguaje de las finanzas, es decir, el inglés. No pronunciéis “*sale*”, sino “*selz*”, como en Alka-Seltzer. Tienen un contacto directo con los clientes inversores; les llaman todos los días, llenándoles de ideas que les presentan los analistas de todos los sectores industriales.

Si las sociedades de Bolsa fueran agencias inmobiliarias, los vendedores de acciones serían agentes inmobiliarios, y las cifras, estudios e ideas de los analistas serían los pisos que se alquilan, venden o compran.

El *sales* es pues el protagonista de una sociedad de Bolsa, es aquel que sale en busca del dinero. En cuanto un cliente pasa una orden de venta de títulos, o una orden de compra, el *sales* está allí para generar y cobrar la comisión, por ejemplo 3 de 1 000. De este modo, un cliente que pasa una orden de compra por un millón de euros, en acciones de Total, llenará las arcas de nuestra sociedad de Bolsa con 3 000 euros.

Por lo tanto, el trabajo de vendedor es bastante simple: tienes que llevarte muy bien con el cliente, para que, en el caso de querer pasar órdenes en Bolsa, te llame a ti y no a la competencia. Y luego, el vendedor debe encargarse de alentar a su cliente para cambiar, lo más a menudo posible, sus posiciones sobre los valores bursátiles más importantes.

Lo fundamental en esta profesión es no perder tiempo con los pequeños inversores, o con aquellos que tienen convicciones y posiciones tan sólidas y firmes que pasan muy pocas órdenes a lo largo del año. La prosperidad de las sociedades de Bolsa se basa en la versatilidad de los inversores.

Observo cómo trabajan esos señores de la Bolsa. Estaban todos colgados al teléfono para vender la mercadería del día: un cambio de opinión del analista de Farmacéuticas. Sólo unos pocos, intrigados por la presencia de un desconocido, se dignaron echar un vistazo. Al ver que no tenía la apariencia de un cliente, ni de un especialista en deontología, volvieron a sumergirse en sus pantallas y siguieron con sus fragmentos de frases codificadas. Otros me miraron duramente suponiendo que me uniría a ellos como un vendedor más con quien se verían obligados a compartir su pastel de comisiones.

“Bienvenido al Crédit lyonnais Securities Europe...” Atmósfera. Habrá que hacerse un hueco en estas arenas movedizas. Mi jefe, al notar mi malestar, me tranquiliza diciendo: “Esta mañana, están muy ocupados, te los presentaré la semana que viene. Vayamos a ver a los *traders* y al *back-office*.” De acuerdo.

Antes de alejarme de esos vendedores, quienes serían mis principales interlocutores en mi trabajo, los miro detenidamente una última vez. Son

más de veinte y hay para todos los gustos. Normalmente, se le asigna a cada vendedor una cartera de clientes, gerentes financieros de cajas de jubilaciones, de bancos, de compañías de seguros... que puedan encajar con su propio perfil. Con sólo echar un vistazo al escritorio de los vendedores de acciones del CLSE podían distinguirse tres modelos principales:

- el modelo agente de cambio: zorro viejo del Palacio Brongniart, merodea en el mercado desde hace décadas, conoce a todo el mundo a la perfección, creció con sus clientes. Tiene olfato y experiencia, lo necesario para realizar los mejores análisis financieros del mundo. Amante de la buena vida, imparte sus principales órdenes alrededor de una mesa abundante y servida con un buen vino, como corresponde; y todo el mundo, feliz.
- el modelo *young professional*: formado al estilo anglosajón, de apenas treinta años, llega por la mañana temprano junto con los analistas, lee todo lo que se publica en el mercado, vuelve a hacer él mismo los cálculos de valoración y va a discutirlos con sus clientes ex-actuarios o poseedores de un doctorado en matemáticas cuánticas; decretó no tener el tiempo que tienen los mayores para comilonas; además, dejó de fumar y beber hace mucho tiempo, y cuida su línea cuando su cónyuge no lo hace por él.
- el modelo Anderson, no por el poeta holandés, sino por Pamela, no precisa calificativos. Gusta mucho.

Me había detenido negligentemente en este último modelo cuando mi jefe me recordó el plan de visita: los *traders*.

Los *traders* son aquellos que están a la pesca de las acciones al mejor precio del mercado y las ofrecen a los clientes de la sociedad de Bolsa, para la compra o para la venta. Definitivamente son los más acelerados de la sala. Ni un minuto de respiro, atentos en todo momento, ya que cada céntimo de euro ganado en una línea de 100 000 acciones, representan 1 000 euros en el bolsillo.

Muy cerca, se encuentra el área de ejecución, de procesamiento de órdenes y de back-office. Por naturaleza, están menos expuestos que los vendedores y que los *traders*. Se ocupan de controlar, realizar y cerrar las transacciones.

Y un poco más al fondo, en medio de la sala, una pecera llena de especialistas en deontología que controlan minuciosamente cada operación, cada movimiento.

Una vez que termino la gira, me despido de mi interlocutor. Al salir de la sala de mercados y del edificio, me encuentro en la calle, al aire libre y rodeado de gente normal, pero un poco sorprendido por esa atmósfera eléctrica y agobiante.

¿Así que eso eran los mercados? Me esperaba una atmósfera sobria, gente con experiencia, que piensa en las perspectivas de Alcatel, en función de la geopolítica internacional, balanceando los resultados esperados de Casino con las últimas estadísticas del INSEE. Nada que ver. El mercado

es, ante todo, un lugar donde el tira y afloja es muy animado y teatral.

A decir verdad, mi primera impresión fue algo decepcionante. El desfase era tan grande entre la calidad de las mercaderías - esos proyectos y esas grandes empresas que exigen reflexión, retroceso, probabilidades, prudencia, equilibrio - y los ritmos, reglas, códigos de un mercado-subasta, donde el único imperativo parecía ser el de la velocidad: pensar rápido, hablar rápido, actuar rápido.

El desfase era tan grande que me preguntaba: "¿Por qué estas grandes empresas dejan en manos totalmente ajenas, sus intereses, sus valores y su destino? ¿Por negligencia, por costumbre? ¿Porque tienen una idea de los mercados alejada de la realidad? ¿Porque no tienen elección, ya que el verdadero poder económico se encuentra dentro de ese extraño torbellino?

Al diablo con todas esas preguntas. Por el momento, debía aprender una profesión. Más tarde, vería para qué podía servir.