



LIBROS



"En Goldman está mal visto hacerse notar tanto en los despachos como en el curso de las múltiples reuniones. El trabajo en equipo y el diálogo interno son la norma; el egocentrismo está desterrado. ¡Grandes divas y niños cocainómanos abstenerse! (...) Nada de primeras figuras, sino un continuo raudal de gente a la que se invita a marcharse.

La presión es máxima y constante. Una vez al año, una docena de personas –pares, superiores jerárquicos y subalternos– someten a cada empleado a un juicio en profundidad. Y el examinado debe, a su vez, poner una nota a su propia prestación: una especie de autocrítica semipública teñida de estalinismo."
De 'El banco'

En el mundo de Goldman Sachs

Roche recorre con crítica y admiración las estrategias del todopoderoso banco de negocios

EL BANCO. CÓMO GOLDMAN SACHS DIRIGE EL MUNDO

Marc Roche
Traducción de Ramon Vilardell
Deusto, Barcelona, 2011. 264 páginas
Precio: 21,95 €

Justo Barranco

Para ser una organización que cultiva la discreción y el secreto, los últimos tiempos han resultado muy agitados. Sobre todo desde que estalló la Gran Recesión –que lleva camino de cambiar el nombre– y se descubrió cómo Goldman Sachs había ayudado con sus servicios de asesoría a maquillar la deuda griega para que el país entrara en el euro, ganando de paso una pequeña fortuna.

En las últimas semanas el nombre de la todopoderosa compañía ha sonado aún más por motivos que resultarían sorprendentes sino lo fuera la entera situación: como ya era esperado, un antiguo vicepresidente para Europa de Goldman Sachs, Mario Draghi, ha tomado posesión como nuevo presidente del Banco Central Europeo; pero, de manera más inopinada, han ascendido al cargo de primeros ministros de Grecia e Italia dos hombres que también se contaron en las filas del poderoso banco de negocios estadounidense: Mario Monti y Lukas Papadimos. La tinta no ha dejado de correr, aunque en Estados Unidos la puerta entre Goldman Sachs y los diferentes gobiernos estadounidenses es giratoria: ahí están Robert Rubin o Henry Paul-



Trabajadores de Goldman Sachs en Nueva York se disponen a entrar en sus oficinas

son, secretarios del Tesoro con Clinton y Bush,

En ese sentido, afirma Marc Roche en *El Banco. Cómo Goldman Sachs dirige el mundo*, no es casualidad que este banco de negocios sea el gran ganador de la crisis financiera: "El número uno planetario del sector ha urdido una red de poder única en el seno de los círculos dirigentes mundiales. es una auténtica tela de araña que une el corazón de la alta banca de inversión a los dirigentes de Washington, París, Bruselas o Pekín". Nombres como los de Otmar Issing, ex econo-

mista jefe del Bundesbank, o Peter Sutherland, antiguo comisario europeo de la Competencia y del GATT, forman parte de esa red.

Para que no haya decepciones, el libro de Roche, corresponsal en Londres de *Le Monde*, no es un relato *conspiranoico* sobre el poder de la empresa en las finanzas mundiales. Hay crítica, pero también admiración por su meritocrática cultura interna y por su éxito cuando otros se hundían. Y eso sin escatimar una sucesión de casos en la que los conflictos de intereses del banco se han vuelto permanentes.

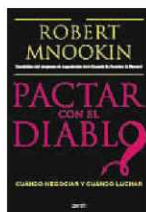
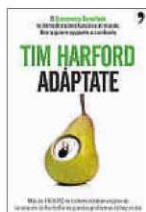
Y todo lo narra con nombres y apellidos, comenzando por el de Antigona Loudiadis, banquera en Goldman Sachs de Londres de origen griego que fue la que ayudó a camuflar la deuda helena con gran efectividad, y con la ayuda de la oficina estadística europea, Eurostat, entonces paralizada por un escándalo financiero interno.

Roche dedica episodios a la batalla del acero en la que Goldman Sachs consiguió para la india Mittal la europea Arcelor. Pero también cuenta cómo el banco creó y vendió productos financieros de

riesgo... y a la vez apostó contra ellos, lo que le ha llevado a los tribunales y a declarar ante políticos, de los que se han zafado afirmando que "en el contexto de los mercados no hay conflicto. Cada uno elige el riesgo que asume".

Aunque no siempre Goldman vivió así. En tres décadas el banco ha pasado de la prudencia a parecerse a un gran casino: las actividades de mercado eran más rentables que las de asesoramiento bancario y los sucesivos jefes han empujado a la entidad por ese camino. El actual presidente, Lloyd Blankfein, un ex corredor de materias primas que dijo que en Goldman hacía "el trabajo de Dios", derribó las últimas barreras. Así, no sólo dan servicio a sus empresas clientes para salir a bolsa o emitir obligaciones. Con las informaciones obtenidas de ellos nutren las otras actividades del banco: materias primas, petróleo, divisas... Juez y parte, el banco gana siempre la partida.

Dicho lo cual, el autor no esconde su fascinación por estos "monjes banqueros": en la empresa está mal visto hacerse notar, la pulcritud ha de ser extrema, hay una gran austeridad y un organigrama bastante horizontal. También mucha inseguridad: para tener a los mejores, tras cada Navidad se reemplaza al 10% de efectivos menos capaces. Por otra parte, Roche no es infalible. Escrito en el 2010, sugiere que al "Gobierno Goldman en Europa se le ha terminado tal vez la cuerda". "¿Qué pueden hacer Issing o Monti ante la hostilidad manifiesta para con la firma de Merkel, Sarkozy o Berlusconi?". Ahora ya lo sabemos.



ADÁPTATE

Tim Harford
Temas de Hoy
Madrid, 2011
350 páginas
Precio: 19 €

El autor de *El economista camuflado* vuelve al ataque, y esta vez aplica sus dotes a reivindicar que el método ensayo-error, esto es, experimentar, asumir riesgos y estar dispuesto a fracasar, al coste del fracaso, es el camino que posibilita nuestra capacidad de adaptación, el hallazgo de soluciones y, en definitiva, el éxito. Harford analiza la crisis bancaria, el cambio climático o la lucha contra la pobreza para ver cómo se afrontan, por qué al resolverlos parece que se haya producido un milagro y cómo repetir ese milagro.

PACTAR CON EL DIABLO

Robert Mnookin
Traducción de Enrique Sala
Zenith, Barcelona, 2011
380 páginas
Precio: 18 €

¿Pactar o luchar? ¿Se debe negociar con quien ataca a propósito? ¿Se debe pactar con el diablo? Para Robert Mnookin, catedrático del programa de negociación de la Escuela de Derecho de Harvard, cualquier decisión que tomemos debe ser resultado de un análisis de los costes y beneficios que reportarán la lucha o el pacto... siendo siempre fieles a nuestros valores. Para mostrar sus ideas, recurre a ejemplos políticos (Churchill), empresariales (IBM contra Fujitsu) o de la vida diaria, como un divorcio.

IDEAS QUE PEGAN

Chip Heath & Dan Heath
Lid editorial
Madrid, 2011
298 páginas
Precio: 19,90 €

Todo el mundo tiene ideas que necesita comunicar, sea el lanzamiento de un producto o transmitir valores a los hijos. Y para comunicar esas ideas de manera efectiva, los autores han escrito este manual traducido a 25 idiomas que resume en seis las claves para que una idea impacte en la memoria. Para empezar, que sea simple, sin relleno; que sea unívocamente inesperada; que sea concreta, creíble y emotiva. Y que presente una sucesión de hechos: los relatos nos preparan para responder con eficacia y rapidez.