

LBRIS

We know
books

MICHAEL LEWIS

BĂIEȚII ISTETI:
ASALT PE WALL STREET

RAO CLASS

CUPRINS

Prefață	9
Introducere	
Ferestre către lume	11
Capitolul unu	
Ascuns la vedere	15
Capitolul doi	
Problema lui Brad	32
Capitolul trei	
Problema lui Ronan	66
Capitolul patru	
Pe urmele prădătorului	101
Capitolul cinci	
Identitatea fimelor HFT	141
Capitolul șase	
Cum să sustragi miliarde de pe Wall Street.....	164
Capitolul șapte	
Singuri împotriva tuturor	207
Capitolul opt	
Păianjenul și musca	259
Epilog	
Luând urma Wall Street-ului	274
Mulțumiri	284

CAPITOLUL UNU

ASCUNS LA VEDERE

Până în vara anului 2009, linia avea viața ei proprie și două mii de oameni săpau și construiau căminul ciudat de care avea nevoie ea ca să supraviețuiască. Două sute cinci echipe a câte opt oameni, plus consultanții și inspectorii aferenți, se deșteptau cu noaptea în cap ca să găsească o modalitate prin care să facă o gaură într-un munte nevinovat, sau un tunel pe sub vreo albie de râu, sau să sape un șanț de-a lungul unui drum de țară fără acostament – toate fără a răspunde la întrebarea evidentă: *De ce?* Linia nu era decât un tub din plastic tare și negru, lat de patru centimetri, menit să protejeze patru sute de fibre din sticlă, subțiri ca firul de păr, dar care părea deja a fi o creatură vie, o reptilă subterană, cu propriile-i cerințe și dorințe. Avea nevoie de propria-i văgăună ca să se întindă, fiind, poate, cea mai dreaptă cale săpată vreodată în pământ. Trebuia să lege un centru de date din partea de sud a orașului Chicago¹ de o bursă din nordul statului New Jersey. Și, mai presus de orice, pare-se, trebuia să rămână un secret.

Muncitorilor li se spusese atât cât era nevoie să știe. Ei săpau în grupuri mici, la distanță unele de celelalte, fără să știe exact de unde

¹ Centrul de date principal a fost mutat ulterior în Aurora, Illinois, în afara orașului Chicago (n.tr.)

venea linia și încotro se ducea. Nu li se dezvăluise intenționat scopul acestei linii – ca ei să nu îl dezvăluie la rândul lor altor persoane. „Lumea ne întreabă mereu: *Este strict secret? Este mâna guvernului?*” Iar eu răspund simplu: „Da, a mărturisit un muncitor.” Se prea poate ca muncitorii să nu fi știut care era scopul liniei, însă știau că avea dușmani: Știau că trebuiau să fie cu ochii în patru la potențialele amenințări. Dacă vedeau pe cineva săpând lângă linie, de pildă, sau dacă observau că cineva pune prea multe întrebări despre ea, trebuiau să anunțe de îndată biroul central sau să dezvăluie cât mai puțin posibil. Dacă cineva îi întreba ce făceau, trebuiau să spună: „Montăm fibră optică.” De obicei, acest răspuns ar termina orice conversație și dacă nu s-ar întâmpla asta, oricum n-ar avea nicio importanță. Muncitorii erau la fel de nedumeriți ca și restul lumii. Erau obișnuiți să sape tuneluri care legau orașe de alte orașe și oameni de alți oameni. Această linie însă nu făcea nicio legătură între un punct și un altul. Singurul său scop, din câte își dădeau ei seama, era să fie cât mai dreaptă cu putință, chiar dacă asta ar fi însemnat să sape în munte în loc să adopte metoda evidentă. *De ce?*

Majoritatea muncitorilor nu și-a pus această întrebare decât abia la sfârșit. Țara se confrunta cu o nouă criză economică, iar ei erau bucuroși că aveau de lucru. După cum spunea și Dan Spivey: „Deoarece nimeni nu știa de ce, lumea a început să inventeze motive.”

Spivey reprezenta cea mai apropiată legătură pe care muncitorii o aveau cu întrebuințarea liniei sau cu șanțul pe care îl săpau pentru ea. Iar Spivey era de felul lui tăcut, unul dintre acei sudiști circumspecți care nu își împărtășeau gândurile. Se născuse și crescuse în Jackson, Mississippi și, în rarele ocazii când vorbea, aveai impresia că nici nu își părăsise locurile natale. Tocmai împlinise patruzeci de ani, însă era zvelt ca un adolescent, iar fața lui semăna cu cea a unui arendaș surprins în fotografiile lui Walker Evans. După ce muncise câțiva ani nesatisfăcători ca agent de bursă în Jackson, el își dăduse

BĂIEȚII ISTEȚI: ASALT PE WALL STREET

demisia „ca să facă ceva mai riscant“, după cum spunea el. Astfel și-a rezervat un loc la Chicago Board Options Exchange și și-a construit o piață pe cont propriu. La fel ca și orice alt agent de bursă din Chicago, el și-a dat seama că se puteau câștiga sume fabuloase în Chicago din întocmirea contractelor *futures*, care să combată prețurile actuale ale tranzacțiilor individuale ale burselor din New York și din New Jersey. În fiecare zi existau mii de momente când prețurile o luau razna – când, de pildă, puteai să vinzi un contract *futures* pentru o valoare mai ridicată decât prețul acțiunilor din care era alcătuit. Ca să obții profit, trebuia să acționezi la fel de repede la ambele burse. Semnificația termenului „repede“ se schimba vertiginos. Odinioară, înainte de 2007, să zicem, viteza cu care acționa un trader ținea de limitele omenescului. Agenții de bursă se aflau la parterul bursei de valori și dacă voiai să cumperi sau să vinzi ceva, trebuia să treci de ei. În 2007, bursele de valori nu erau decât niște mormane de computere adunate în centrele de date. Viteza cu care aveau loc tranzacțiile pe aceste computere nu mai ținea de competența oamenilor. Singura constrângere se referea la cât de repede se transmitea un semnal electronic între Chicago și New York – sau, mai exact, între centrul de date din Chicago, unde se afla Chicago Mercantile Exchange, și un centru de date aflat lângă bursa de valori Nasdaq din Carteret, New Jersey.

Ceea ce înțelesese Spivey în 2008 era faptul că exista o diferență mare între viteza de tranzacționare între aceste burse de valori și viteza de tranzacționare care se putea realiza teoretic. Având în vedere viteza luminii din fibra optică, un trader, care trebuia să facă tranzacții în ambele locuri în același timp, ar fi putut trimite comanda din Chicago la New York și înapoi în aproximativ 12 milisecunde, sau în aproximativ o zecime din timpul care îți ia să clipești, asta dacă clipești cât poți de repede. (O milisecundă este a mia parte dintr-o secundă.) Liniile puse la dispoziție de nenumărații operatori de

telefonie – Verizon, AT&T, Level 3 și așa mai departe – funcționau la o capacitate mai scăzută și erau inconsecvente. Într-o zi, le-a luat 17 milisecunde să trimită comanda către ambele centre de date; în ziua următoare, au făcut-o în 16 milisecunde. Câțiva traderi au dat din întâmplare peste o linie controlată de Verizon care i-a ajutat să tranzacționeze în 14.65 milisecunde. Traderii îi spuneau „Linia de aur“, deoarece, odată ce se întâmpla să te afli pe ea, puteai să speculezi primul diferențele dintre prețurile din Chicago și cele din New York. Spre surprinderea lui Spivey, operatorii de telefonie nu erau pregătiți să înțeleagă noua nevoie de viteză. Cei de la Verizon nu înțelegeau că își puteau vinde linia traderilor pentru o avere; de fapt, nici măcar nu conștientizau că dețineau ceva atât de valoros. „Ar trebui să comanzi câteva linii în speranța că le vei obține, spunea Spivey. Nici măcar nu știau ce dețineau.“ La sfârșitul anului 2008, operatorii importanți de telefonie nu aveau idee că piețele financiare schimbaseră radical valoarea unei milisecunde.

Cercetând în profunzime, Spivey și-a dat seama de ce. S-a dus la Washington, D.C. și a pus mâna pe hărțile cu rețelele din fibră optică ce legau Chicago de New York. În general, ele urmau căile ferate, făcând legătura între orașele importante. Când ieșeau din New York și din Chicago, se îndreptau în linie destul de dreaptă unele spre altele, însă când ajungeau în Pennsylvania, începeau să serpuiască și să se încolăcească. Spivey a studiat o hartă a statului Pennsylvania și și-a dat seama care era problema principală: Munții Allegheny. Singura linie dreaptă care traversa munții era autostrada interstată și exista o lege care interzicea prezența cablurilor din fibră optică de-a lungul acesteia. Celelalte șosele și căi ferate traversau statul în zigzag după cum permitea terenul. Spivey a descoperit o hartă și mai detaliată a statului Pennsylvania și a trasat propria lui linie peste el. „Cea mai dreaptă cale permisă de lege“, îi plăcea lui să spună. Folosindu-se de străduțe pavate, drumuri de țară, poduri

BĂIEȚII ISTETI: ASALT PE WALL STREET

și căi ferate, împreună cu alte parcări private și curți frontale și terenuri cultivate, el a reușit să reducă distanța acoperită de operatorii de telefonie cu mai bine de 160 de kilometri. Ceea ce avea să devină planul lui Spivey, apoi obsesia lui, a pornit de la un gând nevinovat: „Mi-ar plăcea să văd cât de rapizi vor fi cei care vor face asta.“

La sfârșitul anului 2008, când sistemul financiar mondial se afla în derivă, Spivey s-a dus în Pennsylvania și a găsit un muncitor în construcții care l-a dus cu mașina de-a lungul rutei lui imagine. Două zile la rând s-au trezit la ora cinci dimineața și au condus până la ora șapte seara. „Peisajul pe care îl vezi când faci asta, spune Spivey, este alcătuit din orașe foarte mici și drumuri la fel de mici, mărginite într-o parte de stânci, iar în cealaltă, de un perete abrupt de stâncă.“ Așadar, căile ferate care uneau estul cu vestul prezentau tendința să o ia înspre nord și înspre sud ca să ocolească munții: aveau o utilizare limitată. „Tot ceea ce nu ținea strict de est-vest și avea o curbă îmi displăcea“, povestea Spivey. Drumurile de țară serveau mai bine scopurilor sale, dar erau atât de înghesuite pe terenul accidentat, încât singura soluție pentru a instala fibra era pe sub drum. „Drumul trebuie închis ca să poți săpa“, preciza el.

Muncitorul în construcții, cu siguranță, îl credea nebun. Cu toate astea, când Spivey a insistat, nici măcar acesta nu a putut găsi un motiv pentru care planul nu ar fi putut funcționa, cel puțin teoretic. Asta urmărise Spivey: un motiv pentru care să nu faci acest lucru. „Încercam doar să găsec un motiv pentru care niciun operator [de telefonie] nu făcuse asta, spune el. Mi-am zis: Cu siguranță, voi întâmpina un blocaj.“ În afară de părerea inginerului în construcții, că niciun om întreg la minte nu dorea să foreze piatra dură a munților Allegheny, nu a mai existat o altă părere.

„Atunci am hotărât să-mi depășesc limitele“, după cum a amintit el. Linia separa tipii de pe Wall Street care tranzacționau opțiuni la bursele de valori din Chicago de persoanele care lucrau în instituțiile

districtuale și în birourile Ministerului Transporturilor și care controlau dreptul de trecere pe drumurile publice pe sub care un cetățean ar putea săpa un tunel secret. A căutat răspunsuri la întrebări: Care erau condițiile cerute pentru a instala cabluri din fibră optică? Și cui trebuia să îi ceri permisiunea? Linia separa Wall Street-ul de cei care știau cum să sape gropi și să instaleze fibră optică. Deci cât timp va dura? Câți metri pe zi va reuși să foreze în munte o echipă care folosea echipamentul adecvat? Ce fel de echipament trebuia întrebuințat? Cât ar putea costa?

La scurt timp, un inginer în construcții pe care îl chema Steve Williams și care trăia în Austin, Texas, a primit un telefon neașteptat. Iată ce-și amintea Williams: „Era de la un prieten al meu. Acesta mi-a spus: Vărul unui vechi prieten de-al meu are ceva probleme și vrea să primească răspunsul la câteva întrebări legate de construcții.“ Îl sunase chiar Spivey. „Apoi mi-l dă la telefon pe individul ăsta, continuă Williams, care îmi pune tot felul de întrebări despre dimensiunile cofrajelor, și despre ce fel de fibră optică se folosește, și despre cum poți săpa terenul ăsta sau pe sub râul ăla.“ Câteva luni mai târziu, Spivey l-a sunat din nou – ca să îl întrebe dacă voia să supravegheze instalarea a 80 de kilometri de fibră optică, ce pornea din Cleveland. „Nu știam în ce mă băgam“, a adăugat Williams. Spivey nu i-a spus mai mult decât trebuia să știe ca să instaleze un singur cablu lung de 80 de kilometri. Între timp, Spivey îi convinsese pe Jim Barksdale, fostul director general executiv al Netscape Communications, și pe un concetățean al lui Jackson să finanțeze ceea ce el estimase a fi un tunel în valoare de 300 de milioane de dolari. Au numit compania Spread Networks, cu toate că au ascuns construcția în spatele unor societăți fictive cu nume obișnuite, cum ar fi Northeastern ITS și Job 8. Fiul lui Jim Barksdale, David Barksdale, li s-a alăturat ca să încheie, cât mai discret posibil, cele patru sute și ceva de înțelegeri cu primăriile și consiliile districturile pe al căror

BĂIEȚII ISTETI: ASALT PE WALL STREET

teritoriu urma să fie săpat tunelul. Williams s-a dovedit a fi atât de priceput la instalarea cablului în pământ, încât Spivey și Barksdale l-au sunat și l-au rugat să preia întregul proiect. „Atunci au spus: Hei, cablul ăsta ajunge până în New Jersey“, a zis Williams.

După ce au părăsit Chicago, echipele au traversat în viteză Indiana și Ohio. Într-o zi bună, reușeau să îngroape cablul pe o distanță de trei până la patru kilometri. Când au ajuns în partea de vest a Pennsylvaniei, au dat de stâncă, iar ritmul a încetinit, uneori avansând doar câteva sute de metri pe zi. „I se spune rocă albastră, a spus Williams. Este calcar dur. Este foarte greu de străpuns“. S-a văzut nevoit să poarte aceeași discuție la nesfârșit cu echipele de muncitori din Pennsylvania. „Le explicam că trebuia să trecem printr-un munte, iar ei spuneau rând pe rând: E o nebunie. Iar eu le ziceam: Știu că este o nebunie, dar așa trebuie să procedăm. Iar ei mă întrebau: De ce? Iar eu le răspundeam: Este un fel de rută personalizată la cerința unui proprietar.“ La care nu prea au mai avut multe de spus decât: „Oh.“ Cealaltă problemă a lui era Spivey, care stătea mereu pe capul lui cum apărea cea mai mică întârziere. De pildă, se întâmpla deseori ca dreptul de trecere să vizeze când o parte a drumului, când cealaltă, iar cablul trebuia să traverseze drumul între aceste limite. Aceste traversări constante ale drumului îl iritau pe Spivey – Williams făcea unghiuri drepte la stânga sau la dreapta. „Steve, iroșesc o sută de nano-secunde din cauza ta“, spunea el. (O nano-secundă este a miliarda parte dintr-o secundă.) Și: „N-ai putea măcar să o faci pe *diagonală*?“

Spivey era genul de om care își făcea griji din orice. Credea că atunci când o persoană își asumă riscuri, ceea ce făcea ca lucrurile să decurgă prost era, de obicei, ceva la care persoana respectivă nu se gândise, prin urmare, încerca să ia în calcul aspectele la care nu s-ar fi gândit în mod normal. Chicago Mercantile Exchange se putea închide și muta în New Jersey. O companie cu buzunare adânci – o

bancă importantă de pe Wall Street, sau un operator de telefonie – ar putea descoperi ce făcea el și să aibă aceeași inițiativă. Ultimul motiv de teamă – acela că ar mai putea exista cineva care își săpa propriul tunel drept – îl măcina în interior. Toți muncitorii cu care vorbea credeau că era nebun și, cu toate astea, el era convins că munții Allegheny mișunau de oameni care aveau aceeași obsesie ca și el. „Când ai o idee clară, spunea el, te gândești imediat că și altcineva face, cu siguranță, același lucru.“

Nu îi trecuse prin minte însă că, odată linia terminată, cei de pe Wall Street nu vor dori să o cumpere. Ba dimpotrivă: el a presupus că linia va da naștere la o nouă goană după aur. Poate din acest motiv, el și cu susținătorii lui nu se gândiseră prea mult la cum să vândă linia decât la momentul respectiv. Era complicat. Ceea ce vindeau ei – viteză – avea valoare doar în măsura în care era considerată o raritate. Ceea ce nu cunoșteau însă era gradul de raritate care ar crește valoarea liniei pe piață. Merita, oare, ca un singur jucător pe piața bursieră din Statele Unite să aibă avantajul vitezei față de ceilalți? Merita ca douăzeci și cinci de jucători diferiți să împartă același avantaj față de restul jucătorilor la bursă? Pentru a răspunde acestor întrebări, era bine să știi câți bani câștigau traderii de pe piața bursieră din Statele Unite doar din viteză și cum îi câștigau, mai exact. „Nimeni nu cunoștea piața asta, zicea Spivey. Nu era transparentă.“

S-au gândit să organizeze o licitație de gen olandez – adică, să pornească de la un preț inițial ridicat și să îl coboare până când linia era cumpărată de o singură firmă de pe Wall Street, care avea să dețină monopolul. Nu erau siguri că cineva, bancă sau fond de acoperire, va scoate din buzunar miliarde de dolari, atât cât estimau ei că ar valora monopolul, și nu le convenea nici cum ar putea suna titlurile care ar apărea inevitabil în ziare: „Barksdale câștigă miliarde trăgând pe sfoară investitorul obișnuit american.“ Au angajat un consultant în industrie pe care îl chema Larry Tabb, al cărui articol

BĂIEȚII ISTETI: ASALT PE WALL STREET

intitulat: „Valoarea unei milisecunde“ îi atrăsese atenția lui Jim Barksdale. O cale de a taxa accesul la linie, zicea Tabb, era să estimezi ce profit ai putea obține de pe urma ei, de pe urma așa-zisei „tranzacții *spread*“ între New York și Chicago – arbitrajul simplu dintre numerar și contractele *futures*. Tabb a estimat că dacă o singură bancă de pe Wall Street ar exploata nenumăratele diferențe imperceptibile de preț dintre Lucrul A din Chicago și Lucrul A din New York, ar avea un profit de 20 de miliarde de dolari pe an. A mai estimat că atunci ar exista cel puțin patru sute de firme care ar concura ca să pună mâna pe cele 20 de miliarde de dolari. Toate ar trebui să manipuleze cea mai rapidă linie care leagă două orașe – iar linia ar avea locuri doar pentru două sute dintre ele.

Din fericire, ambele evaluări coincideau cu spiritul de negustor al lui Spivey, ceea ce l-a făcut să afirme vădit încântat: „Avem două sute de lopeți pentru patru sute de muncitori care sapă șanțul.“ Dar ce preț să pună, oare, pe fiecare lopată? „Era ca și când ai fi dat cu banul“, mărturisea Brennan Carley, care colaborase strâns cu mulți traderi care făceau tranzacții ultrarapide și fusese contractat de Spivey ca să le vândă rețeaua pe care o deținea. „Făceam cu toții supoziții.“ Cifra la care au ajuns a fost de 300 000 de dolari pe lună, aproximativ de zece ori prețul liniilor de telecomunicații existente. Primii două sute de jucători la bursă dispuși să plătească un avans și să semneze un contract de concesiune pe cinci ani vor încheia un târg: 10,6 milioane de dolari pentru cinci ani. Traderii care concesionau linia Spread trebuiau, de asemenea, să-și cumpere și să-și întrețină propriile amplificatoare de semnal, localizate în treisprezece stații de amplificare aflate de-a lungul rutei Spread. Într-un cuvânt, costul inițial pentru fiecare dintre cei două sute de traderi ar ajunge la 14 milioane de dolari, sau la un total general de 2,8 miliarde de dolari.

La începutul anului 2010, Spread Networks încă nu îl informase pe niciun potențial client de existența sa. La un an după ce muncitorii începuseră săpăturile, linia era în continuare secretă. Ceea ce constituia un fapt incredibil. Ca să crească valoarea liniei și să reducă riscul ca altcineva să încerce să reproducă ceea ce făcuseră ei, sau chiar să-și anunțe intenția de a face asta, ei au hotărât să aștepte până în martie 2010, cu trei luni mai devreme de terminarea proiectului, înainte să încerce să vândă linia. Cum să îi abordezi pe cei bogați și puternici ale căror afaceri se aflau în pragul colapsului? „Modul general de a opera era să găsim o persoană în cadrul acestor firme pe care o cunoștea unul dintre noi, mărturisea Brennan Carley, și căreia să-i spunem: Mă cunoști. Ai auzit de Jim Barksdale. Vrem să venim până la voi ca să discutăm despre ceva. Nu vă putem spune despre ce este vorba decât când vom ajunge acolo. Și, apropo, vrem să semnați un contract de confidențialitate înainte să venim.“

Așa au ajuns pe Wall Street – pe furiș. „La fiecare întâlnire participau directori generali executivi“, a spus Spivey. Cei cu care s-au întâlnit erau unii dintre cei mai bine plătiți oameni de pe piața financiară. Prima reacție a majorității dintre ei era lipsa totală de încredere. „Ulterior am aflat că ei afirmaseră: Nu ne interesează, dar vom sta totuși de vorbă cu el“, a spus Spivey. Anticipând scepticismul lor, a luat cu el o hartă de 1m pe 2m. Le-a arătat cu degetul pe hartă tunelul lui care traversa țara. Chiar și atunci oamenii cereau dovezi. Fibra optică era invizibilă, deoarece era îngropată la un metru sub pământ, însă stațiile de amplificare erau extrem de vizibile, fiind niște buncăre din beton de 92 m². Lumina se estompează pe măsură ce călătorește; cu cât se estompează mai mult, cu atât mai redusă este puterea sa de a transmite date. Semnalele transmise din Chicago către New Jersey trebuiau amplificate din 80 de kilometri în 120 de kilometri, iar pentru acești amplificatori, Spivey construisese de-a lungul rutei aceste buncăre de maximă securitate. „Știu că sunteți de