

ASPERGERS EN WALL STREET Y EN LA CITY

Ricardo Jarast¹

RESUMEN

En este breve trabajo se describen las diferentes aproximaciones al autismo de Hans Asperger y Leo Kanner. Asperger encontraba en ciertos autistas rasgos positivos o compensatorios que podrían conducir a logros excepcionales en fases posteriores de la vida. Pasaron varias décadas hasta que se recuperó el legado de Asperger y muchos pacientes empezaron a ser mejor diagnosticados y entendidos. La evolución cultural y científica en estas últimas décadas ha permitido que algunos talentos especiales de los pacientes Asperger encuentren su lugar en el mundo laboral. Se distinguen las historias de Michael Burry en Wall Street y de tres analistas cuantitativos en la City Londinense.

PALABRAS CLAVE

Autismo, Asperger, Kanner, Michel Burry, Quant

ABSTRACT

Different approaches to autism of Hans Asperger and Leo Kanner are described in this short work. Asperger found in certain autistic traits positive or compensatory that could lead to exceptional achievements later in life. Several decades passed before the Asperger legacy was recovered and many patients began to have a better diagnosis and understood. The cultural and scientific evolution in recent decades has allowed some special talents of Asperger patients to find their place in the workplace. The stories of Michael Burry on Wall Street and of three quantitative analysts in the City of London are distinguished.

KEYWORDS

Autism, Asperger, Kanner, Michel Bury, Quant

¹Correspondencia: Ricardo Jarast .Calle Asunción, 11, 2º IZQ. 41011, Sevilla.
Teléfono: 658 792 641. E-mail: ricardojarast@hotmail.com

ASPERGERS EN WALL STREET Y EN LA CITY

1. ASPERGER Y KANNER

El autismo fue descrito por Hans Asperger (Viena 1906 –1980) (1944) y Leo Kanner (Klektiv, Ucrania 1896 – Maryland, Estados Unidos 1981) en la década de los cuarenta. Kanner (1943) parecía verlo como un desastre total mientras que Asperger le encontraba ciertos rasgos positivos o compensatorios. Decía Asperger como una particular originalidad de pensamiento y experiencia que bien podría conducir a logros excepcionales en fases posteriores de la vida.

La mayoría de los chicos descritos por Kanner (1943) son retrasados, un porcentaje importante tiene epilepsia y como dice Oliver Sacks (1997), pueden presentar “leves” síntomas neurológicos: una gama de movimientos repetitivos y automáticos como espasmos, tics, balanceo, rotación, jugar con los dedos o dar palmadas; problemas de coordinación y equilibrio.

Puede haber una variedad de respuestas sensoriales anormales y a menudo paradójicas: algunas sensaciones se agudizan y se vuelven intolerables, por ejemplo los ruidos, mientras otras como la percepción del dolor, se amortiguan.

Si hay lenguaje, puede presentarse lo que se llama “déficit semántico-pragmático”: verborrea, cháchara hueca, un discurso estereotipado y lleno de frases hechas.

Además Kanner (1943) planteó la hipótesis de la “madre nevera”. En cambio, los niños descritos por Asperger a menudo son de inteligencia normal o superior y en general tienen pocos problemas neurológicos. Asperger y Kanner enfocaron el autismo clínicamente y proporcionaron descripciones muy completas que han mantenido su vigencia.

En los años setenta, psicólogos cognitivistas británicos se centraron en la estructura mental del autismo de una manera más sistemática (en especial Lorna Wing, 1928-2014 (1971,1976, 1991). Su trabajo plantea que en todos los autistas hay un problema central, una triada de dificultades: en la interacción social, en la comunicación verbal y no verbal y en la actividad lúdica e imaginativa.

Sugieren que los individuos autistas no tienen una noción de las mentes de los demás ni sensibilidad hacia ellas, no tienen “una teoría de la mente”.

En este trabajo se apoya la idea de que Sacks (1997) tiene razón cuando escribe que “ninguna teoría hasta hoy ha conseguido abarcar toda la gama de fenómenos que se observan en el autismo” (p. 303).

2. MICHAEL BURRY

En su perfil de *Match.com*, la red social para encontrar pareja, el Dr. Michael Burry (San José, California 1971) se presentaba como “... un estudiante de medicina con un solo ojo, torpe en las relaciones sociales y una deuda de 145.000 dólares (134.000 euros) en préstamos universitarios”. Así conoció a su segunda esposa. Burry se manejaba bien en las apuestas de riesgo y era perseverante. Este treintañero sin formación financiera hizo historia en el último gran *crash*, creó los seguros de impago de las *hipotecas basura* y se enriqueció con ellas. Es la gran figura de *The Big Short* (Michael Lewis, 2010), el libro sobre la crisis que sirvió de base para la película *La gran apuesta* (Adam McKay, 2015). En esa película su papel lo interpreta Christian Bale.

“Mi estado natural de *outsider* siempre me ha llevado a analizar a cualquier grupo desde fuera”, manifestó Burry en una entrevista de Bloomberg TV (2010). El ojo perdido por un cáncer cuando tenía dos años lo hizo algo retraído. También era muy tenaz. Su carrera en los mercados comenzó como bloguero sobre inversiones por las noches mientras estudiaba Medicina, hasta que dejó su carrera de neurólogo para crear su primer fondo, Scion Capital, con el que daría la gran sorpresa.

“Está claro que lo consiguió porque era muy obsesivo, eran unos productos muy complicados, y el obstáculo que tuvo es que nadie más lo vio, el mercado tardó mucho en hacerlo, así que su inversión tardó en subir y tuvo que soportar mucha presión”, cuenta Jeff Madrick (1947), autor de *Age of Greed: The Triumph of Finance and the Decline of America* (2011). Se encerraba en su oficina, muchas veces no hablaba durante horas con nadie y para descargar la tensión tocaba la batería. Burry estudió docenas de prospectos de 130 páginas sobre cada bono ligado a hipotecas.

Ahí observó que se habían dado créditos de alto riesgo, que muchas familias empezaban a sufrir para pagarlos y que eso era una bomba de relojería.

Si bien en 1998 los psiquiatras le habían diagnosticado un trastorno bipolar, no era un paciente bipolar. Se dio cuenta que padecía el síndrome de Asperger cuando se lo diagnosticaron a su hijo.

Su perspicacia y constancia le permitió dedicar tantas horas a un estudio pormenorizado de los síntomas alarmantes del mercado.

En la película se ve que cuando sus clientes asustados por sus ideas y su proceder, su ir contracorriente, lo amenazan legalmente porque creen que les va a hacer perder su dinero, uno de ellos le dice: “¿eres sarcástico Michael, eres sarcástico con nosotros?”. Burry les dice enfadado: “¿Sarcástico?” “Yo no sé qué es eso”.

Un Asperger no es sarcástico, no sabe mentir, no entiende el doble sentido en el uso del lenguaje. Otros intuyeron el tsunami financiero en ciernes, pero Burry inventó un recurso para sacarle partido. Inventó una forma de apostar contra el *crash* de las *hipotecas basura*. “Ponerse corto”, en la jerga financiera significa: tomar prestado un valor que se cree sobrevalorado, venderlo alto, comprarlo cuando baja, devolver el activo y apuntarse las plusvalías.

En ese momento el problema era que no había forma de “ponerse corto” con las *subprime* (hipotecas de alto riesgo), porque los bonos respaldados por este tipo de créditos tóxicos suponían tramos muy pequeños, difíciles de encontrar y de tomar prestados. Así que Burry pensó en seguros de impago (CDS), pero ajustados exclusivamente a esos créditos *subprime*, algo que no existía. El fundador de Scion convenció al Deutsche Bank y a Goldman Sachs, bancos de inversión, de que los emitieran y se los vendieran.

Cuando la crisis estalló, la inversión se multiplicó y Scion ganó cerca de 1.000 millones de dólares.

Luego Burry cerró ese Fondo y se dedicó a sus finanzas personales. Estaba harto de los inversores.

Intentó contactar con el gobierno varias veces para que lo entrevistaran y tratar de descubrir por qué él sabía que el Sistema iba a colapsar y el gobierno, no.

Nadie contestó a sus llamadas pero fue investigado cuatro veces por el FBI.

En 2010 trascendió su apuesta por las tierras agrícolas. El agua estaba detrás de esta inversión. “Vi claro que la comida es la manera de invertir en agua, cultivar alimentos en tierra rica en agua y transportarla a tierra pobre en agua”, dijo (Amanda Mars, *El País*, 24 de enero de 2016).

3. QUANTS EN LA CITY

Según uno de los “Quants” más famosos, el Dr. en Física Emanuel Derman (2007) (Sudáfrica 1945), profesor de la Universidad de Columbia, los Quants son profesionales que usan técnicas cuantitativas, matemáticas, estadística y programación para modelar el valor de instrumentos financieros. Un Quant debe saber programar muy bien y debe también tener habilidades para poder comunicar los resultados de sus modelos matemáticos a otros profesionales que no necesariamente tengan un gran conocimiento de las matemáticas. Entre 1985 y 2002 trabajó en Goldman Sachs. En su autobiografía *My Life as a Quant* (2007), Derman escribe: “En Física uno compite con Dios. En el mundo de las finanzas, con sus criaturas”.

¿Cómo es que estos matemáticos llegaron a trabajar en la industria financiera? La gran mayoría estudiaron un doctorado en Física o Matemáticas puras y después entraron en el mundo de las finanzas. Para obtener un trabajo como Quant debieron pasar una serie de entrevistas. Durante las entrevistas, los Quants ponen a prueba los conocimientos matemáticos y de finanzas del candidato. Es un proceso de selección difícil pero así los mismos Quants se aseguran de mantener un equipo de gente inteligente, preparada y dispuesta a seguir aprendiendo y contribuir a la industria financiera de manera innovadora.

Joris Luyendijk (Amsterdam, 1971), estudió árabe y antropología en las universidades de Amsterdam y El Cairo. Durante cinco años fue corresponsal de varios periódicos holandeses en Medio Oriente. Pese a su ignorancia sobre el mundo de las finanzas, *The Guardian* le encargó en el año 2011 que investigara las interioridades de la City londinense. Así nació *Entre tiburones* (Luyendijk, 2015).

Para Luyendijk (2015) los banqueros eran unos tiburones que urdían siniestras intrigas en un mundo ajeno al nuestro. Equipado con los instrumentos de las Ciencias Sociales y un olfato de Sherlock Holmes, se zambulló en las peligrosas aguas del dinero. Durante dos años conversó con ejecutivos y secretarias, con entusiastas y escépticos, con triunfadores y derrotados. Interrogó a agentes de bolsa, especuladores, informáticos, contables, relaciones públicas. En definitiva más de 200 personas que anónimamente rompieron el código de silencio para sacar a la luz las entrañas del monstruo.

En el Capítulo 7, “Islas en la niebla”, Luyendijk (2015) reflexiona:

Si los grandes bancos de inversión se tomaron en serio la necesidad de modificar sus hábitos de funcionamiento, como aseguraban estar haciendo desde la crisis ¿Era posible que los máximos directivos tuvieran un control suficiente de la organización como para hacer posible esos cambios? La conversación con muchos interlocutores llevaba a la cuestión de la complejidad y profundidad de los cambios que el “análisis cuantitativo” había introducido en el mundo de las finanzas en las últimas décadas (p. 114).

En las oficinas de Control de Riesgo y Regulaciones, los analistas cuantitativos construyen o

gestionan los modelos que sus bancos usan para calcular y neutralizar los riesgos. Con una exigente formación académica, esos genios inventaron una serie de productos que jugaron un papel central en la crisis.

Luyendijk destaca especialmente tres casos (p. 114):

- Caso 1:

El primero trabajaba en “negociaciones de alta frecuencia” para un Fondo de Inversión de alto riesgo. Se encontraron en un café. Tenía unos 35 años y llevaba camiseta y tejanos (en su trabajo como programador informático nunca tenía que verse con clientes).

“Los movimientos de las acciones en la Bolsa son como las olas. Nuestra compañía es como un surfista que trata de encontrar una ola, subirse un momento a ella y bajarse antes de que la ola se rompa” (p. 114), le dijo. En un día standard sus ordenadores compraban y vendían la misma acción miles de veces, manteniéndola por muy breves períodos, a veces por unas milésimas de segundo. Siempre le habían encantado las Matemáticas. Le atraían “su precisión y su belleza: una solución es correcta o falsa. De modo que es realmente muy irónico que haya terminado en esta área de las Matemáticas donde todo son correlaciones y aproximaciones. Imagínese la suerte que he tenido. ¿Qué habría podido hacer 100 años atrás con mi talento para las Matemáticas? Éste es el mejor momento de la Historia para tener este talento, y yo lo tengo. La negociación de alta frecuencia no es algo que antes hacían los seres humanos y de lo que ahora se encargan los ordenadores. Ningún ser humano, individualmente o en grupo, puede hacer el volumen de operaciones que los ordenadores están haciendo en las bolsas de todo el mundo. Se trata de algo completamente nuevo”.

- Caso 2:

El segundo Quant rondaba los 50 años. Vestía de manera discreta y se reunió con Luyendijk a almorzar. Se había pasado más de 10 años en un banco de inversión importante antes de trabajar para una compañía de informática financiera.

Cuando Luyendijk le pidió que le describiera su trabajo, respondió simplemente “Quant”. Le preguntó entonces si le podría dar una idea de las diferencias que podía haber entre un analista cuantitativo y alguien como él, Luyendijk. “Si miro por la ventana y veo 3 barcos que van por un río, inmediatamente voy a calcular lo que van a hacer para evitar una colisión, cuál pasará al lado de cuál, cuándo y dónde”.

Los años que había pasado en el parque financiero no habían sido felices. “No tengo suficiente mala leche para salir adelante en este medio. Para quienes pensamos que vivir rodeado de gente ya es suficientemente difícil, la necesidad de establecer contactos con colegas es un infierno”.

Después de terminar su doctorado trabajó en el Gran Colisionador de Hadrones del CERN de Ginebra: “Muchas de las personas que conocí allí siguen trabajando en universidades, dedicándose a la investigación y tratando de obtener cátedras y becas. Trabajan las mismas largas horas que yo, pero cobran muchísimo menos. Desde el punto de vista puramente científico, el trabajo que hacen es en realidad muy interesante. A menudo digo que “he vendido mi alma al diablo”. Contando los bonus, ganó un poco más de 200.000 libras anuales”.

Pensaba que había “sacrificado un matrimonio en el altar del trabajo” y unos pocos años atrás se había visto en la necesidad de consultar a un psiquiatra. En el momento de la entrevista estaba tomando una dosis alta de medicación diaria para intentar estabilizarse. Dijo que padecía un leve síndrome de Asperger, que no se lo habían diagnosticado hasta la edad adulta. “Me cuesta mucho desconectar. Es muy tentador seguir en un mundo donde todo puede ser entendido con el lenguaje matemático”.

- Caso 3:

Luyendijk se encontró con el tercer Quant en un Starbucks. Un hombre se le acercó de manera brusca: “Hemos quedado para vernos ¿no? Mire, yo hablo muy rápido y tengo un poco de Asperger. Eso implica que no se me da bien eso de entender expresiones faciales y otras formas de comunicación no verbal. Si hay algo que no entiende, me lo tiene que decir, ¿de acuerdo?”. Luyendijk se quedó un momento sin saber qué decir y asintió con la cabeza, haciendo con ello precisamente lo que le había advertido que no hiciera. Sólo entonces Luyendijk le dijo verbalmente que sí, que le había entendido.

Tenía unos 30 años, era hijo de unos emigrantes asiáticos de pocos recursos e insistió en que el traje que llevaba puesto ese día era el único que tenía. Le contó que gracias a su facilidad para las Matemáticas había conseguido una beca para estudiar en una de las mejores escuelas privadas del país, y, poco después, una plaza en una de las universidades más importantes. Sin modestia hizo una lista de sus excelentes aptitudes. Después de unos años en un banco de inversiones, en ese momento trabajaba como estratega de inversiones en una compañía financiera más pequeña, dando consejos a los inversores sobre el “panorama general”.

“Uno aprende a ser humilde en este trabajo”, le dijo. Le contó que, tiempo atrás, una compañía había publicado un informe muy bueno y en la quinta página aparecía lo siguiente: “Quien recorte esta página y nos la envíe recibirá 50 libras”. Acabaron pagando solamente 250.000 libras (es decir 5.000 respuestas. En la City trabajan 330.000 personas). Los inversores se ven inundados de información cada día y, al parecer, pocos clientes habían llegado a la página quinta del informe. “¿Voy muy deprisa?”, le preguntó de repente a Luyendijk. De inmediato siguió disparando observaciones, cada una de ellas formulada con tanta precisión que el periodista apenas podía seguirle y tomar notas en su cuaderno. Básicamente, dijo, se pasaba todo el día trabajando. “Siempre leyendo cosas. Mi mujer se vuelve loca, pero me sigue queriendo. Me encanta mi trabajo porque de lo que se trata es de entender cómo funciona el mundo y también de ayudar a otros a entenderlo. No hay nada más entretenido que eso”.

Cuando trabajaba para el banco su sueldo era de alrededor de 500.000 libras anuales, pero había decidido dejarlo y ganar menos dinero. El problema, dijo, es que los bancos ganan dinero a base de optimismo. Estaba convencido de que después de la crisis de 2008 no se había hecho ningún cambio estructural en el sector, sino que todo el mundo estaba aceptando nuevas deudas para pagar las anteriores. Se había vuelto pesimista, y eso era un problema para un banco: “Si les dices a los inversores que la economía va mal, pondrán su dinero en algo tan seguro y fiable como una cuenta corriente. Es complicado cobrar comisiones para gestionar dinero en efectivo, y también es más difícil convencer a los inversores para que compren productos que comportan riesgos”. Por eso no se arrepentía de haber dejado ese empleo. Creía que en los bancos “... 3 de cada 4 promociones se deben a los contactos que uno tenga, no a

la calidad del trabajo. Yo soy terrible para hacer contactos: puedo hablar frente a un grupo de personas, pero me siento muy incómodo dentro de uno. Estoy en ello, pero todavía me resulta difícil mantener una conversación trivial”.

Todos los analistas con Asperger decían lo mismo: la gente como nosotros no sobrevive en la banca de inversiones. Sin embargo para los que no tienen Asperger, el mundo de las finanzas está a sus pies.

4. CONCLUSIONES

Para finalizar cabría añadir dos conclusiones: 1) Como dice el Asperger en relación al caso de Luyendijk (2015): "¿Qué habría podido hacer 100 años atrás con mi talento para las Matemáticas?"; 2) Junto con esta conclusión, una dificultad. Estos tres analistas con Asperger le decían a Luyendijk lo mismo: la gente como nosotros no sobrevive en la banca de inversiones. Sin embargo para los que no tienen Asperger, el mundo de las finanzas está a sus pies.

 REFERENCIAS

- Asperger, H. (1944). Autistic Psychopathy in Childhood. En Uta Frith (Ed.), *Autism and Asperger Syndrome*. Nueva York: Cambridge University Press, 1991.
- Bloomberg TV: (2010). *Burry Says No One's Accepting Blame for Financial Crisis*, 7 de septiembre.
- Derman, E. (2007). *My Life as a Quant*. Nueva Jersey: John Wiley & Sons.
- Kanner, L. (1943). Autistic Disturbances of Affective Contact, *Nervous Child*, 2, 217-250.
- Lewis, M. (2010). *The Big Short*. Nueva York: W. W. Norton & Company.
- Luyendijk, J. (2015). *Entre tiburones. Una temporada en el infierno de las finanzas*. Barcelona: Malpaso Ediciones, 2016.
- Madrick, J. (2011). *Age of Greed: The Triumph of Finance and the Decline of America*. Nueva York: Alfred A. Knopf.
- Mars, A. (2016). La nueva apuesta de Michael Burry, *El País*, 24 de enero.
- McKay, A. (2015). *La gran apuesta*, Paramount Pictures.
- Sacks, O. (1997). *Un antropólogo en Marte*. Anagrama: Barcelona.
- Wing, L. (1991). "The Relationship between Asperger's Syndrome and Kanner's Autism". En Uta Frith, ed., *Autism and Asperger Syndrome*, Nueva York: Cambridge University Press.
- Wing, L. (1976). *Early Childhood Autism: Clinical, Educational and Social Aspects*. Oxford: Pergamon Press.
- Wing, L. (1971). *Autistic Children: a Guide for Parents*. Nueva York: Kensington Publishing Corp, 1998.