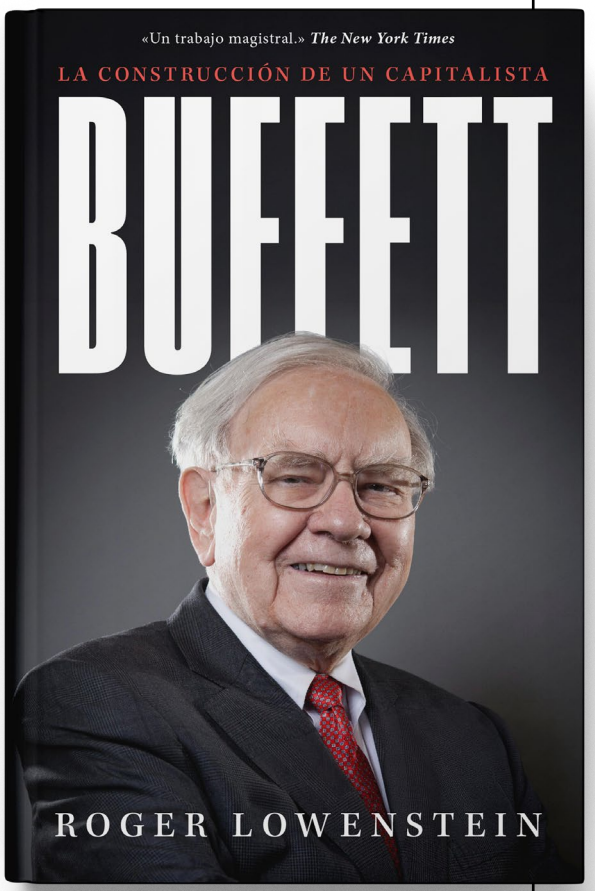
IMPULSA

BUFFETT

ROGER LOWENSTEIN

LA CONSTRUCCIÓN DE UN CAPITALISTA



A LA VENTA EL

25 DE NOVIEMBRE

***Autor disponible para entrevistas**

MATERIAL EMBARGADO HASTA PUBLICACIÓN

PENÍNSULA

PARA AMPLIAR INFORMACIÓN, CONTACTAR CON:

Laia Barreda I Responsable de Comunicación Área de Ensayo
659 45 41 80 I laia.barreda@planeta.es

SINOPSIS

La biografía canónica de Warren Buffet y las claves de su extraordinaria visión financiera

Warren Buffett es mucho más que el inversor más famoso del mundo: es un personaje irrepetible que se ha convertido en una de las mayores fortunas de la historia gracias a una forma única de actuar y razonar. En esta biografía magistral, Roger Lowenstein reconstruye **el ascenso de Buffett desde su infancia en Omaha hasta convertirse en el arquitecto de Berkshire Hathaway**, y revela no solo sus grandes operaciones financieras, sino también las obsesiones, las contradicciones y los principios que han marcado su trayectoria.

Con acceso privilegiado a su entorno personal y profesional, Lowenstein muestra cómo Buffett desarrolló una filosofía basada en la disciplina, la paciencia y la proyección a futuro en un mundo dominado por la especulación y el cortoplacismo. **El libro explora sus relaciones con Benjamin Graham y Charlie Munger, sus éxitos empresariales, sus errores y la construcción de una mentalidad que transformó para siempre el mundo de la inversión**. Más allá de las finanzas, esta es la historia de un hombre singular: austero, brillante, competitivo y profundamente humano. Un retrato fascinante del capitalismo estadounidense y de uno de sus protagonistas más influyentes.

«En esta apasionante biografía, el autor no solo nos cuenta cómo Warren Buffett se hizo de oro, sino también cómo consiguió no despilfarrar su fortuna, y esa es, quizá, la parte más fascinante de la historia. El maravilloso retrato de un capitalista humilde.» ***The New York Times***

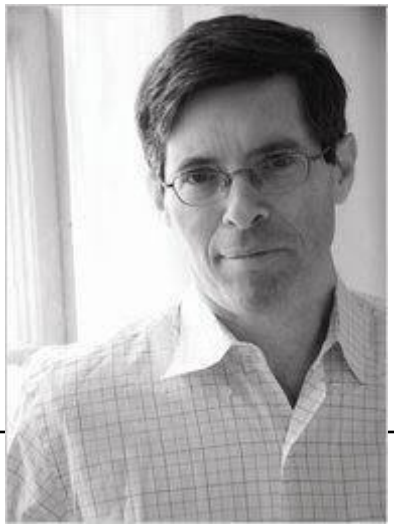
«Un riguroso y exhaustivo trabajo de investigación que atrapa al lector desde la primera página.» ***Financial Times***

«Una contribución impagable al arte de la biografía, además de un relato esclarecedor y entretenido para inversores de todo el mundo.» ***Chicago Tribune***

«Estas páginas deberían ser lectura obligatoria en todos los planes de estudios de las escuelas de negocios.» ***Business Book Review***

«Lo que ha logrado Lowenstein con esta obra es extraordinario.» ***Los Angeles Times***

EL AUTOR



ROGER LOWENSTEIN es periodista y escritor especializado en economía y finanzas. Fue reportero y columnista de *The Wall Street Journal* durante más de una década, donde cubrió mercados financieros, banca y grandes figuras empresariales. Sus trabajos han aparecido en publicaciones como Bloomberg, *Fortune* y *The New York Times*. Es autor de los *best sellers* *When Genius Failed* y *The End of Wall Street.*

ALGUNOS EXTRACTOS DE LA OBRA

Infancia en Omaha

«Tras esos duros años de infancia, el niño adquirió el ferviente deseo de hacerse muy, muy rico. Ya pensaba en ello antes de cumplir los cinco años. Y desde entonces, apenas dejó de darle vueltas al asunto.

Cuando Warren tenía seis años, excepcionalmente los Buffett se tomaron unas vacaciones en el lago Okoboji, en el norte de Iowa, donde alquilaron una cabaña. Warren compró un paquete de seis Coca-Colas por 25 centavos y se puso a rodear el lago ofreciendo los refrescos a cinco centavos cada uno. Cinco centavos de beneficio en total. De vuelta en Omaha, empezó a comprar refrescos en la tienda de su abuelo y a ofrecerlos puerta a puerta durante las noches de verano, mientras los demás niños jugaban en la calle.

A partir de entonces, sus empeños fueron infatigables. Y Warren no estaba ganando dinero porque sí. No lo quería para gastarlo entonces, sino que creía estar avanzando en pos de su gran aspiración».

Graham, mucho más que un mentor

«Benjamin Graham era la mayor eminencia sobre títulos valores; su colega David Dodd y él habían coescrito el gran manual de referencia en su disciplina, *Security Analysis*. Buffett también había leído el nuevo libro de Graham, *El inversor inteligente*, durante su estancia en Lincoln, y le había parecido fascinante. Wood, el compañero de piso de Buffett, dijo que "parecía casi como si hubiera descubierto a un dios"».

«Pertrechado con las técnicas de Graham, Buffett podría dejarse de oráculos y servirse de sus dones innatos. Y consolidado por el ejemplo del talante de su maestro, Buffett sería capaz de trabajar con su reconocible autoconfianza; con la "dulzura" de independencia emersoniana que Howard Buffett le había inculcado a su hijo.

Dicho eso, Graham fue mucho más que el mentor de Buffett. Fue quien le entregó el primer mapa fiable de esa ciudad maravillosa y a menudo inaccesible: la bolsa. Le presentó un método básico para seleccionar acciones, que al joven se le había antojado siempre una pseudociencia, parecida a los juegos de azar. Sin Graham, el mundo de las inversiones sería como el comunismo sin Marx; la disciplina apenas existiría».

«Graham incidía mucho en los títulos baratos (*deep value*), o 'colillas'; aquellas acciones que se podían comprar casi gratis, como puros ya fumados, y que aún conservaban suficiente tabaco para un par de provechosas «caladas». Aquel año, una de las tareas que encomendó a sus alumnos fue que investigaran el rendimiento de acciones que cotizaban por debajo de los cinco dólares.

Buffett también aprendió los secretos del análisis de los estados financieros, y aprendió a detectar los fraudes. Básicamente, Graham le enseñó a deducir el justo valor de las acciones de una empresa estudiando sus estados contables publicados».

«Tras obtener la única matrícula de honor que Graham concedió en veintidós años en Columbia, Buffett le hizo a su maestro una oferta aparentemente irrechazable: trabajaría gratis para

Graham-Newman. Pero Graham lo rechazó. En esa época los judíos estaban vetados en las empresas gentiles de Wall Street, así que Graham prefería reservar sus vacantes para candidatos de esa religión […] No fue hasta 1954 que Ben Graham le llamó y le dijo que la religión había dejado de ser un inconveniente, así que le ofrecía un trabajo».

Ha nacido una estrella

«Buffett tenía veintiséis años. Disponía de unos ahorros modestos y carecía de ingresos fijos. Si otro jovenzuelo elucubrara sobre unos millones que todavía no ha ganado, seguramente nos reiríamos de él, pero en el caso de Buffett no era ningún indicio de chulería. Él sabía, como casi todo el mundo, que sería rico; no solo le iría bien, sino que sería lo bastante rico como para tener problemas para decidir qué hacer con todo su patrimonio. Le angustiaba saber cómo gastar el "parné" —incluso antes de haberlo conseguido—, pero no cómo obtenerlo».

«En la ciudad, el meteórico ascenso de Buffett, así como su peculiar arrojo, estaban causando sensación. En el gran hotel Blackstone se celebró un almuerzo en el que, según uno de los inversores de Buffett, "todo el mundo hablaba de Warren. Uno de ellos era Bob Storz, uno de los prohombres de Omaha. Dijo que ese joven se iba a arruinar, que solo era una moda y que la gente perdería su dinero en menos de un año".

Pero la impresión que se llevaba la gente que conocía a Buffett era distinta. Más que sus resultados, los sobrecogía su serenidad y autoconfianza».

«Las personas que le confiaban sus ahorros intuían que la soledad idiosincrásica de Buffett era parte de su atractivo. Cuando el inversor insistía en el secretismo, no lo hacía solo para que no hubiera filtraciones, sino para impedir las intrusiones y poder mantener su dulce independencia. No quería confiar en los chivatazos y especulaciones de aficionados. Para que mereciera la pena invertir en una acción, Buffett tenía que convencerse de ello. Y si estaba convencido, ¿de qué le servían las opiniones ajenas?».

«Buffett se negaba en redondo a revelar dónde invertía porque temía que alguien le copiara y, por lo tanto, que le resultara más caro si decidía comprar más de una posición. No hablaba con nadie. Incluso dijo que le daba miedo hablar en sueños porque su mujer podía oírle».

Un caso único

«En los anales de la inversión, Warren Buffett no tiene parangón. Empezando desde cero, simplemente eligiendo acciones y empresas en las que invertir, Buffett fue amasando una de las fortunas más deslumbrantes del siglo XX. Durante cuatro décadas, más que suficientes para compensar los posibles efectos del azar, Buffett obtuvo mejores resultados que los índices de referencia. Lo hizo, además, con holgura, y sin asumir riesgos inaceptables ni sufrir un solo año de pérdidas. Es una hazaña que los eruditos de la bolsa, los intermediarios de Main Street y los expertos académicos habían juzgado siempre imposible. Gracias a esta continua y extraordinaria acumulación de beneficios compuestos, Buffett alcanzó un patrimonio neto aparentemente utópico de 15.000 millones de dólares, una cifra que no deja de aumentar.

Buffett lo logró en mercados alcistas y bajistas, en tiempos de vacas flacas y de vacas gordas, de la época de Eisenhower a la de Bill Clinton, de los años cincuenta a los noventa, desde que estaban de moda los zapatos de swing hasta la era de la información y los bonos basura

(*junk bonds*), pasando por Vietnam. Durante todo el período de posguerra, mientras los grandes índices norteamericanos crecían aproximadamente un 11 por ciento al año, Buffett consiguió un beneficio anual compuesto del 29,2 por ciento.

Años de especulación

«La quinta de Graham se había jubilado y se había llevado consigo sus tristes recuerdos de la Gran Depresión […]. Wall Street estaba apostando más y más fichas a una ruleta que giraba cada vez menos tiempo. Buffett les confesó a sus socios que, efectivamente, esa euforia colectiva autocumplida había sido bastante rentable. También era verdad que las acciones populares podían seguir subiendo. Pero él estaba «seguro» de que no se le daría bien invertir en ellas. Tampoco deseaba intentarlo. No podía presentar ninguna prueba de que los precios eran un sinsentido; solo estaba convencido de ello.

Los socios que hasta entonces habían tildado ese discurso de falso alarmismo se quedaron de una pieza. La gran sorpresa era que Buffett estaba abandonando su objetivo de superar el Dow Jones por 10 puntos porcentuales al año. A partir de entonces, perseguiría un objetivo mucho más modesto: ganar un 9 por ciento anual, o superar el índice por 5 puntos porcentuales (el resultado que fuera menor). "Lógicamente», los socios con mejores oportunidades podían decidir marcharse: «Y podéis estar seguros de que empatizaré totalmente con vuestra decisión".

También se atisbaba una crisis de la mediana edad. Buffett poseía más de 10 millones de dólares; buscaba "un método menos compulsivo" que cuando era "más joven y pobre". Como hombre maduro de treinta y siete años que era, curiosamente estaba pensando en probar suerte con aventuras no económicas o, en su defecto, con negocios en los que la rentabilidad crematística no fuese el único argumento».

Munger, el alter ego

«Buffett sí tenía un asesor fuera de su despacho; a unos cuantos kilómetros, donde más le convenía. Sus cartas a los clientes estaban salpicadas de referencias a un amigo "filósofo de la Costa Oeste", un nombre de guerra que subestimaba enormemente la influencia de ese colega. Charlie Munger le sacaba seis años a Warren y también se había criado en Omaha. Era hijo de un abogado y nieto de un juez, y un buen amigo de Edwin y Dorothy Davis. Años atrás, los sábados había trabajado ("como un esclavo") en la tienda de los Buffett.

Tras tres años en la universidad y haber estudiado meteorología durante la guerra, Munger entró en la Escuela de Derecho de Harvard sin tener una carrera. Sus compañeros lo encontraron brillante y testarudo a más no poder. Cuando un profesor le llamó la atención por no haberse preparado una clase, Munger espetó: "No he leído el caso, pero si me da los hechos, le daré la ley"».

«Buffett dijo que Munger y él se parecían tanto que daba "escalofríos". Pero a diferencia de muchos de sus amigos, Munger no estaba hipnotizado por Buffett, cosa que a buen seguro constituía parte de su atractivo. Por su parte, Buffett estaba tan embelesado por Munger que le animó a entrar en el mundo de las inversiones. Le decía constantemente que dedicarse a la abogacía era derrochar su talento, y Munger estaba de acuerdo».

«Munger era el confidente de Buffett, el único al que informaba de sus pasos. Ambos tenían una simbiosis curiosa y, como en un buen matrimonio, un halo de inevitabilidad».

«Munger era tan cínico que Buffett lo llamaba "el abominable hombre del no". En realidad, eso nos da una clave del talento especial de Munger como consejero del multimillonario. Su actitud ante la vida, especialmente útil para un inversor, era preguntarse qué podía salir mal».

«Al contrario de su socio de Omaha, Munger vivía a lo grande. Iba de continente en continente buscando costas, ríos y riachuelos de alta montaña donde pescar truchas, macabíes y salmones del Atlántico. Se paseaba por el California Club como si fuera Marlon Brando en El Padrino y estaba acostumbrado a ser el alma de la fiesta, sobre todo cuando tomaba una copa de vino».

A prueba de crisis

«En 1974, sus pérdidas no realizadas se agravaron bastante. Y su patrimonio neto, medido por el precio de Berkshire, cayó a la mitad. Aun así, nada parecía ensombrecer su alma. Stan Perlmeter, un gestor de fondos que también trabajaba en el Kiewit Plaza, dijo que, "hablando con él, no parecía que fuera consciente de ello"».

La insólita habilidad de Buffett para separar sus emociones del desempeño del Dow Jones Industrial Average ha sido una de las claves de su éxito. En los años sesenta había ganado un dineral, pero no había hecho más que lanzar aterradoras profecías».

«Su carrera —que en cierta medida era su vida— se subsumía en esa única compañía. Todo lo que hacía, cada una de sus inversiones, añadía una pincelada a ese lienzo perpetuamente inacabado. Y nadie podía arrebatarle el pincel, como él se lo había arrebatado a Seabury Stanton. A finales de los setenta, Buffett poseía el 43 por ciento de las acciones y [su esposa] Susie, otro 3 por ciento. Para conseguir el control de Berkshire y de su filial, Blue Chip, Buffett había invertido 15,4 millones de dólares. Eso equivalía a 32,45 dólares por acción. Buffett no inyectó más capital. Todos los futuros retoques en el lienzo —todas las subidas en la valoración de Berkshire y el aumento de la fortuna personal de Buffett— saldrían de esos 32,45 dólares por acción y de lo que él fue capaz de hacer con ellos».

Los ochenta

«En la carta anual de 1983, Buffett publicó una lista de "principios", en parte para atraer y atar a los inversores que él quería. Aparentemente, esas reglas no tenían nada de excepcional; en esencia, eran una promesa de que Munger y él iban a ser honestos con sus inversores y prudentes con su capital. El espíritu de fondo coincidía bastante con el dogma de Oliver Chace, el empresario de Berkshire del siglo XIX. Pero no concordaba con el espíritu de la propia época bulliciosa de Warren. Su propósito, si todo iba bien, era aprovechar el crecimiento a largo plazo de negocios bien elegidos, en lugar de invertir y desinvertir hábilmente en ellos, o de hacer juegos de manos financieros, o de desdoblar acciones y adquirir partes de empresas a precios desmedidos. Buffett detestaba cambiar porque sí, y en ese sentido era profundamente conservador. Él confesaba que era reacio a endeudarse y a jugar al juego de las sillas, incluso estando convencido de que su actitud perjudicaría la rentabilidad de Berkshire

En una época más plácida, eso habría sido menos inusual. Pero los ochenta no fueron una década ordinaria en el mundo financiero. Estados Unidos era el paraíso de las OPA hostiles,

los bonos basura y las compras apalancadas. El empresario arquetípico ya no era el emprendedor de modales sencillos, el Oliver Chace de turno, sino el carnicero de Wall Street. El mantra de la época era la "liquidez"; las acciones, pero también compañías enteras, se compraban y vendían como cromos (y luego se diseccionaban, reensamblaban y repartían). La filosofía de esos años era la transitoriedad; la deuda era el no va más, y su fruto era la inestabilidad. Si Chace hubiera alzado la cabeza y hubiera visto en qué se había convertido su prudente mundo, seguramente se habría horrorizado. Y aun así, si hubiesen caído en sus manos y leído algunas cartas de su compañía, ¿no es posible que hubiera sentido, con renovado estupor, que no todo estaba perdido?».

«La perspectiva de Buffett también había evolucionado. En su día, había interpretado Wall Street exclusivamente desde el punto de vista de un accionista. Ahora, llegado a la mediana edad, también se identificaba con los altos ejecutivos como Dick Munro y Andy Sigler. Recelaba de los tiburones financieros y de los trastornos que provocaban en los consejos de administración, y tampoco se fiaba de los precios inflados por la fiebre de las absorciones. Volvía a sentir que Wall Street estaba yendo demasiado lejos, como en los años sesenta. Pero esta vez Buffett no tenía pensado dejarlo. Es más, esperaba cerrar acuerdos importantísimos».

Cuestión de olfato

«¿Qué había inspirado a Buffett a convertirse en el mayor inversor de Coca-Cola justo antes de su auge? ¿Qué le había llevado a invertir más —mucho, mucho más— en Coca-Cola que en cualquier empresa previa? ¿Fue un envite afortunado? ¿O fue, como aseguró Buffett, lo más cercano a una certeza que había tenido jamás?

Muchas de sus inversiones anteriores habían dependido de sucesos específicos, o de valores calculables a partir de un balance general. Washington Post Co. se había puesto a la venta por una mera fracción de su valor en liquidación, mientras que GEICO, adquirida por una nimiedad, había sido una ganga total si uno estaba convencido de que la asfixiada compañía iba a sobrevivir. Coca-Cola fue harina de otro costal. Buffett no pudo deducir su valor del balance general. No pudo calcular el valor. Pero fue capaz de atisbarlo […].

Buffett buscaba acciones cuyo «valor» fuera (bastante) superior a su precio. Los preceptos de Buffett para hallar esas acciones son fáciles de resumir:

- No hacer caso de tendencias ni previsiones macroeconómicas, ni de predicciones acerca del futuro rumbo de los precios. Centrarse en el valor de las empresas a largo plazo, en el tamaño de los cupones en el futuro.
- Ceñirse a acciones del propio «círculo de competencia». Para Buffett, solían ser compañías con una clientela fiel. Pero la regla general se aplicaba siempre: si no entendías el negocio —fuese un periódico o una empresa de software—, no podías valorar sus acciones.
- Buscar directivos que traten el capital de los accionistas con la consideración con que lo haría un propietario.
- Estudiar a los potenciales clientes y competidores con gran detalle. Analizar datos reales, no resúmenes de los analistas. Confiar en lo que ven nuestros ojos, decía Buffett. Pero no hace falta valorar una empresa con excesiva precisión. Un entrenador de

baloncesto no se fija en si un potencial fichaje mide 1,85 o 1,90; busca jugadores de 2,10.

- La inmensa mayoría de las acciones no son atractivas en ningún sentido, así que se pueden ignorar. Merrill Lynch opinaba sobre todas las acciones; Buffett, no. Pero cuando un inversor estaba convencido de una empresa, también debía mostrar agallas e invertir en ella sin miramientos».

En el lugar adecuado, en el momento justo

«Su éxito es más singular si cabe porque fue el producto de un estilo de inversión anticuado y largoplacista. Los financieros modernos de Wall Street se enriquecían aprovechando que controlaban el dinero de la gente: su principal truco era comprar y vender acciones en momentos propicios. A Buffett no le iba este juego, ni tampoco los excesos más deplorables por los que Wall Street es merecidamente conocido. De hecho, Buffett redescubrió el arte del puro capitalismo: un deporte despiadado pero justo.

Los accionistas que invirtieron con Buffett también se hicieron ricos, y exactamente en la misma proporción que él. Las cifras en sí mismas son casi inconcebibles. Si uno hubiera invertido 10.000 dólares cuando Buffett empezó su andadura desde su despacho de Omaha, en 1956, y le hubiera sido fiel en todo momento, habría terminado 1995 con un patrimonio valorado en 125 millones de dólares».

La banca de inversión entra en juego

«En cuanto el lunes negro empezó a caer en el olvido, Wall Street entró en un agradable veranillo. Las acciones alcanzaron nuevos máximos y se produjo una nueva oleada de compras apalancadas, al lado de la cual las anteriores oleadas parecieron meros repliegues. A finales de la década de 1980, las matemáticas eran simples. Gracias al código tributario de Estados Unidos, cualquier compañía que canjeara sus acciones por deuda valía automáticamente más. Y todas las empresas se consideraban susceptibles de aplicar esa maniobra.

En un claro indicio de que la codicia se había sobrepuesto al miedo, la banca de inversión había entrado de lleno en el arbitraje, no solo negociando compras apalancadas sino adquiriendo compañías para sí, arriesgando su propio capital. Otro indicio fue que John Gutfreund, el líder continuista de Salomon Brothers, se había sumado a la fiesta. De esta forma, Buffett y Munger fueron testigos privilegiados de los últimos coletazos de la era de las fusiones».

«En la segunda mitad de 1989, Buffett hizo algo. En un ramalazo perfiló tres grandes compras —Gillette, USAir y Champion International— por 1.300 millones de dólares. En general, no eran compañías a su nivel. Gillette sí era la mayor vendedora de cuchillas de afeitar del mundo y era una inversión marca Buffett, pero USAir y la productora de papel Champion eran agujeros negros de capital, y no se acercaban ni de lejos a sus anteriores conquistas. (Aun así, Champion tenía algo en común con sus fracasos: Buffett pensó que podía servirle como cobertura contra la inflación.)

En ambos casos, Berkshire compró nuevas acciones preferentes convertibles, como había hecho con Salomon Brothers. Exceptuando a Gillette, una compañía con una marca potente al estilo de Coca-Cola, Buffett no albergaba muchas esperanzas para el futuro de esas empresas. Por eso las estructuró como convertibles (con dividendos fijos). De hecho, con cierta

tristeza, admitió: “Si pudiera comprar otras cuatro Coca-Colas, no estaría invirtiendo en estas posiciones”».

Quien no arriesga…

«En agosto de 1990, la invasión iraquí de Kuwait hizo que la “restricción del crédito” se agravara y diera lugar a una recesión total […]. Los acreedores quisieron recuperar el dinero; empresas que en su día habían pedido prestados millones de dólares se encontraron con que les cerraban la puerta.

Buffett —Fred Carr y él nunca fueron a la par en nada— pensó que era el momento ideal para asumir un cierto riesgo […]. Durante 1990, el peor año para la banca desde la Gran Depresión, Buffett compró un 10 por ciento de las acciones de Wells Fargo, el gigante bancario de San Francisco. El mercado californiano de la vivienda estaba empezando a caer; el pronóstico era que la agonía de sus bancos fuese tremenda y larguísima. Además, Wells Fargo había prestado más dinero a las promotoras inmobiliarias de California que ningún otro banco del país».

«Los movimientos de Buffett a principios de los noventa son fáciles de resumir. Tras el descalabro de la Unión Soviética, se habló de una paz infinita y las acciones de las compañías de defensa cayeron. Buffett adquirió un 14 por ciento de General Dynamics por 11 dólares la acción. Pronto estalló una guerra civil en la antigua Yugoslavia, se pospuso la llegada de la utopía y General Dynamics subió a 59,12 dólares.

Buffett amplió su participación en Wells Fargo. Cuando acabó la recesión del sector inmobiliario, el banco se recuperó. Sus ganancias aumentaron y la tan denostada inversión de Buffett, adquirida a una media de 62 dólares por acción, subió como la espuma hasta los 216 dólares.

Buffett también adquirió una posición importante en dos compañías de tipo familiar: Guinness, que destilaba Johnnie Walker y otras marcas comerciales; y, más recientemente, el coloso de la prensa Gannett.

Finalmente, el inversor de Omaha compró tres fabricantes de calzado de Nueva Inglaterra por unos 600 millones de dólares, una incorporación poco conocida pero sustanciosa a la cartera de Berkshire. H. H. Brown y Dexter Shoe, las dos empresas más grandes, habían resistido a los embates de la importación ciñéndose al código deontológico de Rose Blumkin y consolidando nichos específicos de productos, como el calzado de seguridad y el de senderismo. Ambas eran compañías bien dirigidas y familiares, de las que a Buffett le gustaban».

Un ídolo de masas

«Los números por sí solos no reflejan la idolatría que Buffett generó en Wall Street. Una vez al año, prosélitos e inversores peregrinaban a Omaha como musulmanes durante el *hach*, todo para poder escuchar a Buffett desentrañar los misterios de las inversiones, los negocios y las finanzas. Sus juntas generales llegaron a formar parte del folclore norteamericano, igual que un concierto de Elvis o un congreso de televangelistas. Admiradores financieros llegaban a Omaha

con los escritos de Buffett bajo la axila como si fuera una Biblia, recitando sus máximas como si se tratara de fragmentos del Sermón de la montaña».

«En Wall Street, su sencillez lo convirtió en una figura de culto. Buffett era capaz de explicar conceptos financieros rematadamente complejos como si fuera un dependiente de supermercado hablando sobre el tiempo. Nunca olvidó que tras cada acción y cada bono, por muy arcano que fuera, respiraba un negocio tangible y ordinario. Bajo toda la jerga de Wall Street, él parecía desenterrar una calle del típico pueblo norteamericano».

Paciencia, disciplina y juicio

«Actualmente, decenas de millones de personas tienen algo invertido, pero muy pocas se sienten seguras gestionándolo, y son menos todavía las que conservan el viejo hábito de la prudencia. En el mejor de los casos, inspeccionan las publicaciones sobre finanzas, como si los cambios diarios en los datos sobre vivienda o inflación pudieran esconder la tan ansiada "respuesta". En el peor de los casos, entran y salen de los fondos mutualistas con una impaciencia que habría escandalizado a sus abuelos.

En una época tan compleja, lo fascinante de Buffett fue su aplicabilidad. Una persona de a pie podía imitar gran parte de lo que él hacía, de ahí que la gente fuera en tropel a Omaha. El talento de Buffett era más que nada un don de la personalidad: paciencia, disciplina y juicio. Eran virtudes lo bastante comunes, pero raras en el fervor de las pasiones financieras, e indispensables para cualquiera que pusiera a prueba su temple en la bolsa. En este sentido, el carácter y la carrera de Buffett se revelaron como una especie de tutorial público sobre las inversiones y los negocios en Estados Unidos. Buffett fue consciente de su rol desde el comienzo, y fomentó una curiosa costumbre de narrar sus correrías a medida que las vivía».

El gran héroe americano

«Como inversor, Buffett evitó el apalancamiento, los futuros, la cobertura dinámica, los análisis modernos de carteras y todas las esotéricas estrategias desarrolladas por los expertos. A diferencia del gestor de carteras actual, que piensa como un operador, Buffett arriesgó su capital al crecimiento de un puñado selecto de empresas. En eso, se asemejaba a los magnates de antaño, como J. P. Morgan padre.

Pero el hermético Morgan era un arquetipo de Wall Street; Buffett, un hombre del Medio Oeste que hablaba sin pelos en la lengua, era su antítesis. Se lo conocía por la ocurrencia de que eran los banqueros "los que debían llevar pasamontañas" o, como le dijo a un amigo a quien habían ofrecido un trabajo en finanzas: "En Wall Street no encontrarás muchos transeúntes siguiendo el camino honrado". Una vez escribió que no le preguntaría a un banquero de inversión si debía cerrar un acuerdo, del mismo modo que no le preguntaría a un peluquero si debía cortarse el pelo. Este ingenio tan lógico y sencillo lo convirtió en un símbolo de algo más grande, y mucho más fundamental, del pasado del país. Satisfacía una necesidad profundamente norteamericana de héroes auténticos.

Se trata de un mito muy extendido en Estados Unidos: el del pueblerino honrado del Medio Oeste o de la Costa Oeste que planta cara a los corruptos todopoderosos del este, sean políticos, banqueros, grandes empresarios u otros […]. Pese a su tremendo ingenio, a nivel social era peculiarmente limitado. Cuando fue a París, su única reacción fue decir que no le interesaba hacer turismo y que se comía mejor en Omaha […]. Incluso en su casa de veraneo en California,

en primera línea de playa, Buffett trabajaba todos los días durante semanas, y ni siquiera se acercaba al agua».

Austero, huraño y un tanto arisco

«Al igual que otros genios, pagó un precio. Buffett se había criado en un hogar repleto de fantasmas, y vivía en una fortaleza emocional. Las pocas personas que trabajaban con él en su oficina no entendían en absoluto al verdadero Warren, pese a conocerlo desde hacía décadas. Ni siquiera sus hijos conseguían apenas recordar una ocasión en la que el magnate hubiera roto su aparente calma y hubiera mostrado sentimientos.

Aunque Buffett tiene algo de presentador o de predicador, en esencia es una persona reservada. Peter Lynch, el mago de los fondos mutualistas, visitó a Buffett en los ochenta y alucinó con la tranquilidad en su templo privado. Sus documentos estaban ordenados alfabéticamente en archivadores metálicos, como archivos de otra década. No tenía un ejército de operadores, ni montones de pantallas, como Lynch. Buffett no tenía gráficos de las cotizaciones, ni tampoco ordenador; lo único que guardaba era un recorte de periódico de 1929 y un telégrafo bursátil de anticuario en una campana de cristal […].

La única concesión de Buffett a la modernidad es su avión privado. Más allá de eso, no disfruta mucho gastando su descomunal riqueza. No tiene obras de arte ni coches llamativos, y nunca ha perdido su gusto por las hamburguesas. Vive en una casa normal y corriente en la misma calle arbolada donde trabaja. Su mayor pasión y placer es su trabajo, o, como él lo llama, su lienzo. Es ahí donde reveló los secretos de su profesión y dejó su autorretrato».

Quien resiste, gana

«Buffett no construyó una compañía valorada en 220.000 millones de dólares (la sexta más grande de Estados Unidos) sin ser escurridizo; de hecho, como inversor no podría haber esquivado todas las minas terrestres del último medio siglo si no hubiera tenido una capa exterior sólida, una habilidad única para decir que no a todo tipo de promotores de inversión, especuladores de burbujas económicas y agentes de bolsa bienintencionados pero ilusos. E incluso a porfiados biógrafos. No se debía a nadie más que a sí mismo».

«Desde que Buffett depuso a Seabury Stanton como cabecilla de Berkshire y empezó a transformar ese abúlico fabricante textil de Nueva Inglaterra en un conglomerado de medios de comunicación, aseguradoras e industrias, las acciones subieron a un ritmo anual del 27 por ciento (es decir, se doblaron cada tres años y pico). En cambio, desde que Buffett se publicó por primera vez, las acciones han crecido solo un 16 por ciento al año. Esa “ralentización” no es ninguna noticia; Buffett la predijo sin ambages. Las leyes matemáticas estipulaban que, a medida que Berkshire se hiciera más grande, cada nueva inversión tendría un impacto menor en el conjunto. La tasa de crecimiento disminuiría inevitablemente. Lo que sí es noticia, o al menos impresiona, es hasta qué punto Buffett ha destrozado a la competencia, incluso a su paso ralentizado de septuagenario. Desde 1994, el mercado general ha duplicado su valor, mientras que Berkshire lo ha sextuplicado».

No perder nunca dinero

«Warren solía ser tan frívolo al invocar su primera regla (“No perder nunca dinero”) que era fácil confundir esta con una ocurrencia desenfadada; ahora que ha transcurrido más tiempo, se

revela como una de las claves de su éxito. En particular, en los últimos doce años ha habido un frenesí inversor nada desdeñable. Solo hay que recordar el fatídico rapto de prestar dinero a espuertas a la inestable Rusia protocapitalista, el hundimiento del meteórico fondo de cobertura Long-Term Capital Management (LTCM) o la locura de la burbuja de las puntocoms. Durante este último episodio, un montón de empresas sin ninguna perspectiva de lograr beneficios subieron mientras las acciones de Berkshire, contra toda lógica y a pesar de aumentar continuamente sus ganancias, caían a la mitad. La gente se obsesionó con una veintena de promotores virtuales y se empezó a decir que Buffett estaba anticuado, que era una reliquia de una economía trasnochada, etcétera. Para Buffett fue como revivir los años sesenta; la obsesión especuladora no lo tentó a asumir más riesgo, sino que le hizo redoblar su cautela. Viendo los presuntos beneficios que estaban cosechando los demás, muchos inversores sabiondos decidieron jugársela, pero Buffett no. "No perder nunca dinero" es una norma inflexible; prohíbe asumir cualquier riesgo especulativo».

La debacle de 2007

«De la debacle de 2007, Berkshire no solo se fue de rositas, sino que salió con 45.000 millones de dólares en activos líquidos y con una calificación crediticia inmaculada AAA. Desoladas, muchas aseguradoras de renta fija acudieron a Buffett en busca de socorro, y hubo muchos rumores de que Berkshire iba a acudir al rescate de tal o cual acreedor atribulado. Ni que decir tiene que Buffett había recapitalizado Salomon Brothers durante su patinazo, y en 1998 había estado a punto de rubricar un acuerdo para rescatar (con condiciones ventajosas) el fondo de cobertura LTCM. Cuando estalló la crisis hipotecaria, él, o su empresa, se había convertido en una institución estadounidense sin parangón, comparable a J. P. Morgan sénior un siglo antes […]. A los setenta y siete años, Buffett estaba recogiendo los frutos de haber aplicado la consigna de su remoto antepasado Zebulon: "Salda tus deudas y salvaguarda tu honor, pues eso es mejor que el dinero"».

Su legado, en manos de los Gates

«En 2006, Buffett sorprendió a propios y extraños revocando su intención de conservar su patrimonio hasta morir, y anunció un plan para ir donando (mediante cesiones anuales) un 85 por ciento de sus acciones en Berkshire. Cinco sextas partes del dinero irán a parar a la Fundación Bill y Melinda Gates, cuya misión principal es combatir las enfermedades en el mundo en vías de desarrollo. El resto acabará en cuatro fundaciones de la familia (la que tenían Susie y él y otras tres, cada una de las cuales es gestionada por uno de los hijos de Warren).

El plan de transferir las acciones a Gates fue una idea brillante que solo se le podría haber ocurrido a Buffett. La unión de su dinero con el de su íntimo amigo —en los últimos años, el único estadounidense más rico que él— creará la que será, de lejos, la mayor fundación del mundo […]. Como gestor de carteras, Buffett siempre ha tratado de centrarse en (muy) pocas empresas que entendía y con las que se sentía cómodo. Con su patrimonio ocurre algo similar: es como si Buffett viera en los Gates, tanto en Melinda como en Bill, una empresa filantrópica excelsa: un vehículo no diversificado a través del cual seguramente su patrimonio sea más útil para mejorar la salud de las personas, y tal vez incluso sus condiciones de vida, que el dinero que haya tenido nadie jamás. El hombre que le enseñó a Estados Unidos a invertir está escribiendo un nuevo capítulo sobre cómo regalar su fortuna».

IMPULSA

PARA AMPLIAR INFORMACIÓN, CONTACTAR CON:

Laia Barreda I Responsable de Comunicación Área de Ensayo
659 45 41 80 I laia.barreda@planeta.es

PENÍNSULA