

Warren Buffet

Presidente de Berkshire Hathaway y hombre más rico del mundo

“Los bancos tienen la culpa”

CLAUDI PÉREZ

Cuando el oráculo habla, los mercados escuchan con atención. Warren Buffet, el oráculo de Omaha, es uno de los inversores más influyentes del mundo. Y el más rico entre los más ricos, con una fortuna estimada en 62.000 millones de dólares, algo más que el PIB de Marruecos. A sus 78 años no ha perdido su toque mágico y convierte en oro casi todo lo que toca, incluso en épocas de turbulencias como ésta. Así que cuando hace su entrada en el salón del hotel Palace, en Madrid —adonde ha venido dispuesto a gastar dinero en empresas españolas— se espera de él que saque de la chistera su vena profética, su ojo clínico para diseccionar los mercados, su facilidad para el análisis certero, esas cosas. Pero el gurú tiene otras ideas en la cabeza. "Una Coca-Cola bien fría" es lo único que quiere el hombre más rico del mundo momentos antes de la entrevista.

Cuentan que Buffet (Omaha, Nebraska, 1930) irrumpió un día en su oficina de Berkshire Hathaway —el conglomerado desde el que controla sus participaciones en la propia Coca-Cola, American Express y 74 compañías más— y preguntó a sus 19 empleados cuántos impuestos pagaban. Nadie, ni el recepcionista, pagaba menos que él en proporción a sus ingresos. “La anécdota es auténtica”, concede. “Mis empleados pagan un 33% de su renta y yo, sin asesores ni planificación ni paraísos fiscales, limitándome a hacer lo que dicta el Congreso, el 17%.

Pregunta. ¿Cree que los excesos de los últimos años, las ideas neocon que hay tras esas bajadas de impuestos para los ricos y la desregulación financiera pueden ser una de las semillas de la crisis actual?

Respuesta. Es cierto que durante la era de Bush ha habido una rebaja gradual de los impuestos que pagan las grandes fortunas, mientras que las clases medias pagan cada vez más. Y aprovecho cada ocasión que tengo para denunciarlo. En cuanto a la crisis, es evidente que después de lo que ha pasado tiene que haber más regulación. Hasta el Fondo Monetario Internacional es partidario de eso. Tal vez no a muy corto plazo, pero toda crisis provoca cambios regulatorios. No creo que sean profundos, pero sin lugar a dudas lo que ha sucedido con la banca y con los bancos de inversión estadounidenses llevará a una normativa financiera más estricta.

P. ¿Qué ha fallado para que las hipotecas basura desaten esta tormenta? ¿Hay que achacar los errores a la banca o a la supervisión bancaria?

R. Los bancos se han expuesto demasiado, han asumido demasiados riesgos. Así que el problema es evidentemente de los bancos. Son quienes tienen la culpa. No hay por qué echársela a nadie más.

P. ¿Crisis o recesión?

R. Creo que los auténticos problemas podían haber surgido en caso de dejar caer a Bear Stearns. La recesión es un término técnico que define el National Bureau of Economic Research [Oficina Nacional de Investigación Económica]: dos trimestres de caída del PIB. No hemos llegado a eso, así que técnicamente no puede hablarse de recesión.

P. Si le pregunta a quien se ha quedado en paro tanto en España como en Estados Unidos...

R. Para el que pierde el trabajo por supuesto que hay recesión. Pero para mi sorpresa, la tasa de desempleo no ha variado demasiado hasta el momento. Me choca que con todo lo que ha pasado en los mercados financieros, el inmobiliario y en otros sectores el paro no haya subido más. No me sorprendería que la tasa de paro aumentara en los próximos meses.

P. ¿Eso significa que lo peor está por venir?

R. Los pasos que han dado las autoridades y los supervisores han contenido la posibilidad de que surjan problemas de mayor calibre. No creo que la situación empeore en los mercados financieros. Las condiciones generales en el mundo de los negocios empeorarán, pero sólo durante un tiempo.

P. ¿Va a haber más víctimas después de Bear Stearns?

R. En marzo atravesamos el peor momento y en mi opinión la decisión de la Reserva Federal en el caso de Bear Stearns fue un gran paso adelante. Fue un momento decisivo para el sistema financiero. Una línea de arena para contener la crisis. Ese episodio ayudó a que el problema desapareciese, o al menos se moderase para otros bancos de inversión.

P. ¿Los bancos centrales han hecho lo necesario con las bajadas de tipos en EE UU y las inyecciones de liquidez?

R. En general, sí.

P. Pero la situación no acaba de normalizarse. ¿Cuándo se reanudará el crecimiento?

R. Ni idea.

P. ¿Y cuándo cree que se normalizarán los mercados?

R. Una vez más, ni idea. Lo veremos en un plazo de seis meses a dos años. No sé lo que va a hacer la Bolsa estadounidense en ese plazo. Pero yo pienso encontrar buenos negocios e invertir en ellos.

P. ¿Es optimista?

R. Sí. La economía estadounidense saldrá adelante. No creo que las empresas estadounidenses vayan a ir mejor el próximo año o en los dos próximos años, pero eso no cambia mi opinión sobre el panorama empresarial.

P. ¿Ve la crisis como una oportunidad para sacar tajada?

R. Si hubiera estallado el caos —afortunadamente eso no ha sucedido—, no habríamos tenido la oportunidad de seguir creciendo. Pero cuando los mercados se muestran caóticos es una ventaja para nosotros. Podemos sacarle partido a eso.

P. Hace 10 años decidió no invertir en las puntocom y a pesar de las críticas, acertó de pleno. ¿Dónde hay que buscar la próxima burbuja?

R. No lo sé. Eso, sólo se sabe cuando pasa...

P. Pero hay problemas graves, muy especialmente en Estados Unidos.

R. Tenemos una enorme burbuja en el sector inmobiliario. No en todo el país, pero en Estados como California, Arizona o Florida sí tenemos una burbuja de verdad. Y la tenemos porque muchas de esas viviendas se financiaron al 95% o incluso al 100% por bancos que en muchos casos ni siquiera sabían lo que estaban comprando. Combinadas con la crisis financiera, las repercusiones de todo eso van a ser muy dolorosas.

P. Se ha desplazado a Europa en busca de nuevos negocios por primera vez en mucho tiempo. ¿Qué está buscando?

R. La razón por la que estoy en Europa es porque tengo la impresión de que aquí no me conocen y quiero que lo hagan, quiero se acuerden de mí cuando los empresarios piensen en vender su negocio, como sucede en Estados Unidos. Mi nombre... Hay gente que ha emprendido negocios con mucho éxito en España y en otros países, pero no creo que me tengan en mente a la hora de vender. Y hay que cambiar eso.

P. ¿Por qué la vieja Europa y no economías emergentes como China o India, que crecen a toda velocidad?

R. Queremos comprar grandes empresas que ganen al menos 50 millones de euros brutos (antes de impuestos), y hay más de éstas en Europa que en otras partes del mundo. Hay muchos negocios que marchan muy bien en toda Europa, incluso en España, muchos más de los que se encuentran en los nuevos mercados. La mejor manera de pescar es encontrar un estanque en el que haya muchos peces. Y éste es el estanque que hemos elegido.

P. ¿En que tipo de empresas está pensando?

R. Mi modo de ver los negocios es buscar cosas que entienda perfectamente, de las que pueda sacar beneficios en un plazo de hasta 20 o 25 años, así que busco empresas que tengan una ventaja competitiva fuerte, que tengan una gestión que yo admire y en la que confíe y claro, que pueda comprar a un precio razonable.

P. ¿Las empresas inmobiliarias podrían estar en su radar?

R. Podría ser. Pero yo no pienso en sectores. Cuando el teléfono suena y te dicen, "tengo una empresa que vender", lo único que me importa es que sea un negocio que yo entienda y que tenga futuro.

P. Se lo pregunto porque hay varios grupos inmobiliarios españoles que atraviesan una época de graves problemas.

R. No busco empresas que tengan grandes problemas. Ese no es mi juego. Busco negocios que tengan éxito y cuya gestión pueda hacer que sigan creciendo en el futuro.

P. Es la primera vez que viene a Madrid. ¿Cómo ve España?

R. Como un país atractivo, con negocios que funcionan muy bien .

P. En sus primeros contactos con los empresarios ¿ve diferencias con los de otros países?

R. Todo el mundo es diferente en todas partes, incluso dentro de un mismo país. Los empresarios suelen ser individuos que sienten una gran pasión por su negocio; eso ocurre en EE UU, aquí y en todas partes. Son gente excepcional, que trabaja a una escala extraordinaria y que tiene una visión muy clara de lo que quiere construir. Y gente así se encuentra en todos los países.

P. ¿No ve diferencias con los empresarios de su país?

R. No demasiadas. En todos ellos puede detectarse el mismo impulso básico. Es mucho más amor por el negocio que amor por el dinero. Por lo general, las grandes empresas las construyen gentes que en primer lugar aman su negocio y que por el camino ganan dinero, pero el dinero no les impulsa tanto como las ganas de triunfar con su empresa.

P. ¿Cómo ve el futuro inmediato de la economía española?

R. La economía española lo va a hacer bien, como la estadounidense...

P. ¿Como la estadounidense?

R. No sé lo que va a pasar en los próximos meses, espero le garantizo que si vive en España, sus hijos van a vivir mucho mejor dentro de 10 años de lo que viven ustedes ahora.

P. Algunos economistas relacionan el pinchazo inmobiliario o el déficit exterior de España con los de Estados Unidos. ¿Qué le parece esa comparación?

R. Tenemos problemas, y a lo mejor el aumento del déficit le recuerda al de Estados Unidos, donde por cierto ya ha dejado de aumentar. Eso no afecta a lo que va a ser un país en un plazo de 10 o 20 años.

P. Ante esos problemas, el Gobierno de Bush ha puesto en marcha un paquete de ayudas. ¿Está haciendo lo que debe?

R. Creo que no ha tenido opción. Cuando cometes errores, hay que pagar por ello.

P. Bush es partidario de un dólar fuerte.

R. Al menos eso dice...

P. ¿Y usted?

R. Estoy de acuerdo con las políticas que con el tiempo tengan como consecuencia un dólar razonablemente fuerte. Pero en los últimos años las medidas que se han tomado han provocado que tengamos una moneda débil. Eso se ha demostrado con la venta masiva de dólares en el extranjero en los últimos años.

P. No parece muy contento con lo sucedido en la era de Bush. Entre los demócratas, ¿Barack Obama o Hillary Clinton?

R. Me volcaría por completo con ambos.

P. ¿Obama o McCain?

R. Cualquiera de los dos demócratas antes que el candidato republicano, aunque McCain es un buen tipo, con ideas políticas notables. Apoyaré al 100% al candidato demócrata.

P. ¿Por qué?

R. Estoy más cercano a sus ideas sobre el sistema de impuestos, sobre el modelo sanitario, sobre el derecho al aborto, el derecho de la mujer a elegir si quiere tener un hijo o no. John McCain es un hombre maravilloso, pero no estaría de acuerdo conmigo en eso. Creo que si McCain gana, no va a hacer nada al respecto.

P. ¿Se plantea su sucesión en Berkshire Hathaway?

R. Claro, es algo que tengo que asumir...

P. ¿Lo tiene encarrilado?

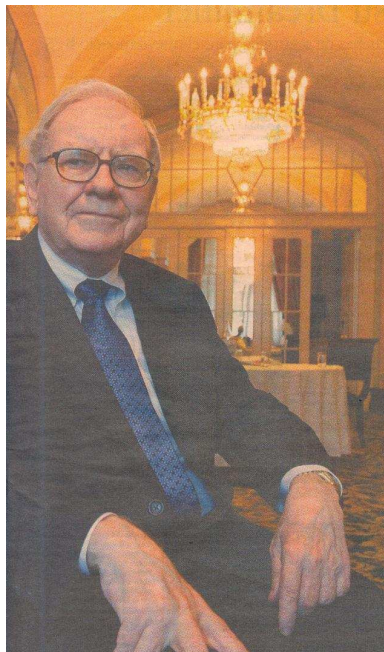
R. Sí, toda la directiva coincide en que hay tres nombres sobre la mesa que serían buenos sucesores. Así que si me sucede algo una noche, ya saben a quién nombrar a la mañana siguiente.

P. ¿Puede dar un nombre?

R. No, eso sería mucha ventaja para usted...

P. ¿Va a continuar con sus actividades filantrópicas?

R. Todos los beneficios que procedan de mis acciones en Berkshire Hathaway van a ir destinados a organizaciones filantrópicas. Todos.



Warren Buffet, durante su reciente visita a Madrid.

Los poderes del oráculo

Un holding gigantesco. Berkshire Hathaway era en 1965 una empresa textil en crisis. Buffet tomó el mando de la sociedad por unos 22 millones de dólares y la convirtió en un holding inversor con una fuerte presencia en el sector asegurador. Participa en 76 sociedades y su valor en Bolsa supera los 190.000. millones de dólares,

Rentabilidad a prueba de crash. Buffet presume de batir a la Bolsa y a todos los índices, con una rentabilidad media anual para los accionistas superior al 20%. Berkshire emplea a 19 trabajadores.

Coca-Cola. Entre las empresas en que participa el holding de Buffet están American Express, Wells Fargo, Procter & Gamble, Kraft, Johnson & Johnson o Wal-Mart. Pero sobre todo Coca-Cola, de la que es primer accionista y gran consumidor.

Más rico que BÍll Gates. Buffet superó a Gates en la lista de ricos de "Forbes" en febrero de este año. Con una fortuna estimada en 62.000 millones de dólares, hace unos años hizo la mayor donación de la historia: 30.000 millones de dólares a una fundación: la de la familia Gates.

El "método Buffet"

C. P.

En la distancia corta, Warren Buffet hace gala de un punto de sentido del humor y, sobre todo, derrocha sentido común. Tras el mito del gurú hay un hombre racional, muy seguro de sí mismo y con un formidable bagaje financiero y de gestión.

Las crisis no le asustan. "Le tengo cariño a 1929; yo fui concebido ese año, y siempre he tenido una sensación agradable con el *crack*" aseguró hace unos meses. Buffet siempre ha sido un apasionado de las finanzas: a los 11 años realizó su primera inversión, después de haber leído todos los libros sobre el tema en la biblioteca de su ciudad. Tras una breve experiencia de trabajo en Nueva York, en 1956 decidió volver a Omaha, una ciudad de unos 400.000 habitantes, de donde ya no se ha movido. A pesar del dinero, Buffet mantiene un estilo de vida sencillo: vive en la misma casa que compró hace 40 años, conduce su propio coche y cobra unos 100.000 dólares al año como primer ejecutivo de su compañía, muy lejos de los sueldos estratosféricos de Wall Street.

Con su peripecia en Berkshire, Buffet se ha convertido en el hombre más rico del mundo y en uno de los más piropados. "Es una persona que ve en un cuarto oscuro", dice de él su hermana. "Es lo más próximo a un genio de la inversión que ha visto el mundo moderno", según el Nobel Paul Samuelson. Pero lo más interesante es lo que suele decir el propio Buffet. Su filosofía de inversión — basada en las enseñanzas de Benjamin Graham, su profesor en Columbia aparece puntualmente cada año en las cartas a los accionistas de Berkshire, un auténtico acontecimiento económico conocido como el Woodstock del capitalismo. "Tas escribo para que las entiendan mis dos hermanas", decía al respecto tras la entrevista, en Madrid. Resume su arte en tres consejos: "Tas acciones son parte-del negocio, no simplemente símbolos. El mercado de valores nos sirve, y no viceversa. Y hay que buscar siempre un margen de seguridad en la inversión, por lo que pueda pasar. Dentro de cien años esos tres consejos seguirán valiendo".

Buffet sonríe a menudo, ése es también un distintivo de su forma de pensar. "Regla número uno: nunca perder dinero. Regla número dos: nunca olvidar la regla número uno". Parece fácil.

El País, 25 de mayo de 2008

