



Libro La bola de nieve

Warren Buffett y el negocio de la vida

Alice Schroeder
Bloomsbury, 2008
También disponible en: Inglés

Reseña

Warren Buffett es una persona “común y corriente”, pero millonaria. A pesar de su vasta fortuna, siempre ha evitado lo ostentoso. Su sueldo es de US\$100,000 anuales, cantidad que en la economía actual lo coloca en la clase media alta. Vive en Omaha, Nebraska, en la misma sencilla casa que compró en 1958 por US\$31,500. Al principio, cuando Buffett era sólo multimillonario y no multimillonario, andaba con hoyos en las suelas de sus zapatos. El guardarropa nunca ha sido importante para Buffett; lo que le importa es ganar dinero. En esta actividad es mucho mejor que cualquier otro en el mundo. En 2008, la revista Forbes lo catalogó como el hombre más rico del mundo, con un valor neto de US\$62,300 millones de dólares. La autora Alice Schroeder realiza un excepcional trabajo narrando la increíble e inspiradora vida de Buffett. *BooksInShort* admira las asombrosas habilidades de Schroeder como investigadora y escritora. Una de las mejores biografías disponibles en el mundo de los negocios, este libro muestra cómo el inversionista más importante del mundo amasa la fortuna más grande del mundo, sin dejar de ser él mismo.

Ideas fundamentales

- Cuando niño, Warren Buffett se dedicó a hacerse rico.
- Ahora tiene más dinero que nadie sobre la tierra.
- Buffett hizo su fortuna determinando con perspicacia el valor a largo plazo de una compañía y su potencial de obtener ganancias, que son sus principales criterios de inversión.
- Buffett no permite que las altas o bajas de los mercados bursátiles influyan en sus inversiones.
- Sospecha siempre del boom de la bolsa y rara vez se sorprende de las caídas bursátiles.
- Buffett busca detenidamente compañías subvaluadas.
- Evita a Wall Street; prefiere operar desde Omaha, Nebraska.
- Buffett organizó sus actividades comerciales para poder operar con un limitado grupo de empleados. Esta política lo tranquiliza con respecto a su responsabilidad con los inversionistas.
- Buffett es un hombre complejo con gustos sencillos, un hombre convencional que ha llevado una vida poco convencional.
- Él tiene planeado entregar la mayor parte de su fortuna a organizaciones benéficas.

Resumen

El individuo más rico del mundo

Warren Buffett hizo su fortuna por sí mismo. En vez de vivir en medio del ajetreo de Wall Street, Buffett vive y trabaja en Omaha, Nebraska, una bucólica ciudad en el interior de los Estados Unidos. Para crear su enorme fortuna, Buffett estudió el mercado bursátil y el mundo del comercio, aprendiendo lo más que pudo sobre las compañías individuales y su potencial para el crecimiento y para obtener ganancias.

“Warren Buffett era un hombre que amaba el dinero, un hombre para quien el juego de obtenerlo corría por sus venas como sangre vital”.

La filosofía de inversión de Buffett, adaptada de la de su tutor, el gurú de las inversiones Benjamin Graham, es impresionantemente sencilla: Buscar compañías cuyas acciones estén valoradas a un precio inferior del valor “intrínseco” de la organización e invertir de manera acorde. A Buffett no le interesan las alzas y bajas temporales de los mercados. Invierte a largo plazo y se enfoca en los elementos fundamentales de negocio de las compañías, así como en su capacidad para generar mayores ingresos año tras año. A través de este sencillo proceso, es como Buffett ha hecho su fortuna. Por supuesto que la legendaria experiencia del “Oráculo de Omaha” al separar ganadores comerciales de perdedores, se describe mucho más sencillamente de lo que es en la práctica. ¿Cómo se convirtió Buffett en el mejor evaluador de compañías y seleccionador de acciones del mundo?

“Cuando Buffett entraba a un habitación, la electricidad era palpable. En su presencia, la gente se sentía acariciada por su grandeza. Lo querían tocar. Se quedaban estupefactos frente a él o decían cosas sin sentido”.

La respuesta surge desde su infancia, en su búsqueda por convertirse en millonario. En una de las fotografías de Buffett a temprana edad, se ve a un niño que carga orgulloso su juguete favorito, una caja plateada dispensadora de monedas. Al crecer, Buffett estudiaba fervientemente todo lo que encontraba sobre negocios e inversiones, incluyendo revistas y periódicos con décadas de antigüedad. El hecho de que hace mucho tiempo que superó su meta financiera inicial, es un testimonio a su prudencia y a su aferrado enfoque, así como a su particular fórmula para ganar en el ámbito financiero. Su historia es el clásico cuento americano donde el trabajo duro, retribuye más allá de lo esperado. De qué manera aquel niño que quería tener un millón lo consiguió, y más, es una historia fascinante.

Los primeros años

Los miembros del clan Buffett eran comerciantes de Nebraska, sencillos, honestos, personas correctas. El padre de Warren, Howard, vendía seguros. Warren Edward nació en 1930, justo al inicio de la Gran Depresión. Un poco más tarde, Howard abrió una empresa de corretaje, Buffett, Sklenicka & Co. Hacer esto en un momento en que la gente no quiere saber de acciones y valores, requiere de mucho coraje. Sin embargo, el negocio de Howard fue un negocio ganador desde el principio.

“Howard Buffett se ganó rápidamente la reputación del congresista menos efusivo que jamás representó a su estado”.

Warren, un niño precoz, adoraba los números y coleccionar cosas. Sus pasatiempos incluían contar y medir. Cuando niño, Warren era un hombre de negocios *bona fide* (genuino). Sus primeros productos fueron paquetes de goma de mascar, que vendía a sus vecinos. Warren ahorra cada centavo que ganaba. Incluso cuando era aún muy joven, Warren leía ávidamente todos los libros y revistas sobre inversión en la oficina de su padre. Su libro favorito era *One Thousand Ways to Make \$1,000 (Mil maneras de reunir US\$1,000)*, el cual estudió religiosamente. Se prometió a sí mismo que al cumplir 35 años, sería millonario.

“Warren siempre miró un dólar como los US\$10 en los que se convertiría, por eso nunca gastó un dólar más de los necesarios”.

Durante la década de los años 40, Howard, un firme republicano, fue elegido al Congreso. Howard y su familia se mudaron a Washington, D.C., en donde Warren entró a la educación primaria (*junior high school*) y se convirtió en repartidor de periódicos. En 1944, Warren presentó su primera declaración de impuestos. A la edad de 14 años ya tenía ahorrados US\$1,000. Trabajando duro, logró duplicar esa cifra y compró una granja de 40 acres (161,874 m2) en Nebraska, que rentó a agricultores arrendatarios. En su juventud, Warren también entró al negocio del *pinball*; compraba e instalaba máquinas en barberías locales. Además, se convirtió en pronosticador de carreras de caballos, vendiendo una hoja de recomendaciones a la que llamó *Elección del Niño de las Caballerizas*. Al terminar el bachillerato, Warren ingresó a la Universidad de Pensilvania, pero no le gustó. Realmente se sorprendió cuando fue rechazado por Harvard. Finalmente fue admitido en la Universidad de Columbia, en donde tomó clases con Benjamin Graham, el famoso autor del libro *Intelligent Investor* (El Inversionista Inteligente). Rápidamente se convirtió en el alumno estrella de Graham. Warren leyó y se aprendió de memoria el libro *Security Analysis* (Análisis de Seguridad), el influyente libro que escribió Graham junto con el profesor David Dodd de Columbia.

“Nunca organizó asados en su patio, pasó alguna tarde en la piscina, miraba las estrellas ni daba paseos por el bosque. Un Warren mirando al cielo hubiera visto la Osa Mayor y le hubiera encontrado el símbolo del dólar”.

Para entonces Buffett era un inversionista regular en Wall Street. Buscaba compañías que mantuvieran sus costos bajos y que siempre generaran dinero, como GEICO, una aseguradora que vendía pólizas por teléfono. Inicialmente Buffett compró 350 acciones y más tarde compró muchas más. Después de su graduación, regresó a Omaha, en donde vendió acciones para la empresa de su padre e impartió clases sobre inversiones en la Universidad de Omaha. Se casó con una mujer sensible y comprensiva llamada Susan (“Susie”) Thompson. En 1951, el capital de Buffett ascendía a US\$19,738, los cuales invertía y reinvertía. Warren y Susie vivían económicamente de sus ingresos como corredor bursátil y maestro a medio tiempo. No fue difícil vivir así, pues Warren era bastante tacaño. Lavaba su automóvil únicamente cuando llovía, así ahorra agua.

“La declaración de Buffett en el Congreso como el reformador y salvador de Salomon, lo convirtió de un rico inversionista en un héroe”.

En 1954, Buffett y su joven esposa se mudaron a Nueva York, en donde él se fue a trabajar a la firma de inversiones de Graham llamada Graham-Newman Corporation. Se apegó totalmente a la filosofía de inversión de Graham, que consistía en enfocarse en el valor neto de las compañías y comprar acciones de firmas subvaluadas en Wall Street. Graham se refería a estas empresas como "colillas de cigarro". Buffett estudió a *Moody's* y a *Standard & Poor's*, y “con su prodigiosa capacidad para absorber y analizar números”, rápidamente se convirtió en la sensación de la empresa de Graham, recomendando invariablemente buenas compras. Buffett aprendió una valiosa lección sobre “colocación de capital” – “colocar el dinero en dónde obtuviera el mayor rendimiento”. Esta se convirtió en la base de sus principios de inversión. Cuando Graham se retiró, le ofreció a Buffett una sociedad para que se quedara en la empresa. Pero Buffett había ido a Nueva York para estar cerca de Graham; si él se iba, no había razón para quedarse. Buffett y su familia se regresaron a Omaha.

“A corto plazo, el mercado es como una máquina para votar. A largo plazo, es una báscula”. [– Warren Buffett]

Buffett Associates Ltd. Para 1956, Buffett tenía US\$174,000. Aunque sólo tenía 26 años, sus planes eran retirarse y vivir de los ingresos que obtuviera con la inversión de sus ahorros. Invitó a algunos amigos y parientes a aprovechar su experiencia en inversiones. Inicialmente seis socios se incorporaron a la nueva empresa Buffett Associates Ltd., dentro de los cuales se encontraba su suegro, Doc Thompson, su tía Alice y su hermana Doris con su marido. Como cuota de administración, les cobraba a sus nuevos socios “la mitad de la ganancia, sobre un margen del 4%”. También se quedaba con “un cuarto de la pérdida”. Muy pronto otras personas se incorporaron a la sociedad, lo cual aumentó la ganancia de dinero. Buffett estableció varias sociedades con otros inversionistas, incluido el abogado Charlie Munger,

quien eventualmente se convirtió en el principal socio de Buffett. Para entonces, Buffett recibía grandes beneficios de cada sociedad. Reinvertía sus ganancias constantemente, con lo cual aumentaba su riqueza. Efectivamente, la “bola de nieve” de Buffett estaba empezando a crecer.

“Buffett asumiría casi cualquier cosa de su corta lista de tareas desagradables – involucrarse en una enfadosa y crítica confrontación; despedir a alguien; acabar una amistad cultivada con esmero; comer comida japonesa... casi cualquier cosa – en lugar de tener que hacer un retiro del Banco de la Reputación”.

Para 1958, Buffett manejaba más de un millón de dólares al año. Su meta era superar el Dow en un 10% anualmente. Le iba tan bien, que ya no solicitó nuevos socios. Desde entonces, si alguien quería un consejo sobre inversiones tenía que ponerse en contacto con él. En 1962, Buffett fusionó sus diferentes sociedades en Buffett Partnership Ltd. (BPL), con un monto en activos que ascendía a US\$7.2 millones de dólares. Buffett ya era millonario. En 1962, compró 2,000 acciones de Berkshire a US\$7.50 por acción. Después compró más. Eventualmente compró toda la compañía, así como la empresa *Blue Chip Stamps Company* y muchas más.

Susie de San Francisco

Mientras Buffett y sus socios se enriquecían como locos, Susie estaba socialmente muy activa, a favor de la pobre comunidad negra de Omaha. También se convirtió en cantante, lo cual derivó en que tuviera su propia vida, pero sin dejar de apoyar a su marido. En 1966, la riqueza de Buffett se acercaba a los US\$10millones de dólares, sin embargo Berkshire Hathaway estaba “viviendo artificialmente”. Intentó vender la empresa a Charlie Munger, pero Munger, quien respetaba profundamente la visión de Buffett para las inversiones, no tenía interés en adquirir una empresa que Buffett ya no quería. Eventualmente Buffett cerró la planta de Berkshire Hathaway. A partir de entonces, Berkshire Hathaway se convirtió en la holding de Buffett, su principal empresa corporativa. Para 1974, Buffett con sus muchas empresas, era un magnate de los negocios, aunque uno pequeño. Para 1977, su fortuna rebasó los US\$70 millones de dólares. Pero Susie quería más. Para entonces ella se había mudado a San Francisco, donde vivía sola. Warren y Susie permanecieron unidos y se hablaban por teléfono todos los días. En 1978, por sugerencia de Susie, Astrid Menks, de 32 años, se empezó a hacer cargo de Buffett hasta que finalmente se mudó a vivir con él. El acuerdo fue un triángulo poco común, pero Buffett nunca sintió la necesidad de explicárselo a nadie. Funcionaba bien para todas las partes involucradas.

Cada vez más rico

A medida que avanzaron los años, Buffett siguió incrementando su fortuna, así como la de sus socios y compañeros inversionistas. Para 1983, los Buffetts valían US\$680 millones de dólares y para 1985 su fortuna alcanzó los mil millones; ya era multimillonario. En 1987, Berkshire Hathaway cotizó en US\$2,950 por acción y Buffett alcanzó un valor de US\$2,100 millones de dólares, lo cual lo convirtió en la novena persona más rica de los Estados Unidos. Para 1991, era la segunda persona más rica, con un valor neto de US\$3,800 millones. De los socios iniciales de Buffett, cada uno generó US\$3 millones de dólares por cada US\$1,000 que invirtieron originalmente con él. Año tras año, la fortuna de Buffett (su “bola de nieve”) crecía exponencialmente. En 2008, era el hombre más rico del mundo. Buffett nunca se dejó influenciar por el caprichoso mercado bursátil, particularmente cuando se inmersiónó en la alta tecnología. Admitió que nunca lo había entendido y decía "el negocio del software no es parte de mi círculo de competencia... Entendemos Dilly Bars y no el software". Por lo tanto, evitaba las burbujas tecnológicas, los booms y las caídas, y en su lugar Buffett influenciaba al mercado.

La debacle de Salomon Brothers

Buffett amaba el dinero, pero más amaba su reputación de honestidad, arduamente ganada. En 1991 Salomon Brothers – un banco inversionista de Wall Street en el cual Buffett y Berkshire Hathaway tenían una inversión de US\$700 millones de dólares – puso a prueba dicha reputación. Un ejecutivo de Salomon, Paul Mozer, se había involucrado en una serie de ofertas ilegales con la Tesorería de los Estados Unidos. La noticia de estas infracciones enfurecieron a Wall Street. Resultó que otros ejecutivos de Salomon, incluido John Gutfreund, director ejecutivo, sabían de las transgresiones de Mozer. Esto implicó a la firma en un gran escándalo. Gutfreund, quien debería haber despedido a Mozer y no lo hizo, tuvo que renunciar. Las acciones de Salomon se fueron a la deriva.

“Balzac dijo que detrás de una gran fortuna hay un crimen. Esto no es verdad en Berkshire”. [– Buffett]

Durante este período, Buffett puso su reputación a prueba, asumiendo el puesto de presidente interino de Salomon. Era mundialmente conocido por su probidad, honestidad, apertura e integridad. Su deseo de rescatar Salomon Brothers salvó a la empresa de declararse en bancarota. Cuando Buffett declaró ante el Congreso de los Estados Unidos sobre este asunto, dijo que él había dicho a los ejecutivos de Salomon, "Pierdan dinero de la empresa y seré comprensivo. Pierdan lo más mínimo en reputación de la empresa y seré implacable".

Asuntos de familia

En 2004 Susie, la adorada esposa de Buffett, murió de un derrame cerebral. Dos años más tarde se casó con Astrid Menks, su compañera de tantos años. También en 2006, Buffett anunció que tenía planes de disponer de sus acciones de Berkshire Hathaway, valuadas en US\$37,000 millones de dólares. Declaró que su intención era donar cerca del 83% de su fortuna a la fundación de caridad de Bill y Melinda Gates “para el mejoramiento del mundo”. Buffett no le pidió a la Fundación Gates que le hiciera un reconocimiento, únicamente puso una condición: el dinero se tenía que gastar rápidamente para ayudar a personas necesitadas.

Sobre la autora

Alice Schroeder, inicialmente Contadora Pública Certificada, se convirtió en una respetada analista de investigación. Impresionado con sus habilidades de escritura, Warren Buffett le recomendó convertirse en escritora a tiempo completo.