

Una aproximación a **BUFFET**

Por Aldo Mariátegui



Leer la última carta del magnate estadounidense Warren Buffet a sus accionistas de Berkshire Hathaway (BH) es un placer intelectual, no solo por la sabiduría del análisis sino por su sentido del humor. Buffet es el segundo hombre más rico de los EE.UU. tras Bill Gates, un genio que convirtió a Berkshire, originariamente una empresa textil en decadencia que adquirió en 1964, en un conglomerado diversificado que genera valor puro: su precio en libros pasó de US\$ 19 a US\$ 50,489 en 39 años y está a \$ 93 mil en el mercado (¡hablo de precio por acción!). BH posee acciones en Coca-Cola (8%), Amex (casi 12%), Gillette (9.5%), Moody's (16%), el Washington Post (18%) y hasta Petrochina (1.3%), entre otras. Posee además la textil Fruit of the Loom, las aseguradoras Gen Re y Geico, la eléctrica Midamerica Energy, Netjet, Flightsafety, la joyería Borsheim, CareFree, ACME (la del "Correcaminos"), varias firmas más y cantidad, cantidad de bonos del Tesoro de EE.UU.

Buffet es el segundo hombre más rico de los EE.UU. tras Bill Gates, un genio que convirtió a Berkshire, originariamente una empresa textil en decadencia que adquirió en 1964, en un conglomerado diversificado que genera valor puro.

A Buffet le gusta recordar que su primer pago por impuesto a la renta fue de US\$ 7 dólares y 3 páginas de papeleo en 1944 cuando era repartidor de periódico a los 13 años. Ahora BH paga US\$ 3 mil millones en impuestos cubriendo cerca de 9 mil páginas de papeleo tributario y representando el 2.5% del impuesto a la renta empresarial de los EE.UU. ¡No es poca cosa!

Y son inolvidables frases suyas como "No cometo errores ("mistakes") sino "enforced errors". "Prefiero poseer empresas que acciones". "Solo compro empresas que tengan tres características: aspectos económicos favorables, que sean manejadas por gerentes eficientes y honestos y que estén a precios atractivos". "Cuidado. Los gestores de fondos ganan más acumulando activos

que manejándolos bien". "The bigger, the better". "Los consultores (no los quieren) dicen que existen dos clases de clientes a los que no quieren ofender: los actuales y los potenciales". "Si no sabes de qué parte está el otro, probablemente no sea de la tuya". Y cree en lo que llama "owner-capitalism", que resume en "Después de todo... ¿quién lava un auto alquilado?". También suele escribir en sus textos "viene comerciales", resalta a continuación una ganancia, pone "cierro comerciales" y sigue con el discurrir de la carta. ¡Eso se llama estilo literario!

Un ejemplo práctico de Buffet en acción fue su venta de Oakwood Homes a Clayton Homes, firmas que manufacturan casas prefabricadas. Resulta que un grupo de estudiantes de la Universidad de Tennessee le regaló un libro escrito por Clayton, el propietario de esta fábrica. Buffet era consciente de que había cometido un error financiero al adquirir Oakwood, pero no había encontrado la forma de deshacerse ordenadamente de este. Al leer a Clayton, comprendió inmediatamente las sinergias que Oakwood representaba para este, así que lo llamó, se reunieron y se la vendió en un santiamén. Luego le regaló en agradecimiento una acción de BH a cada uno de los sorprendidos estudiantes.

Otro caso fue el de McLane, una subsidiaria distribuidora de Wal-Mart puesta en venta. Buffet llamó al gerente de Wal-Mart, dialogaron durante dos horas y cerraron la megaventa en 29 días. ¡Lo más sorprendente es que se hizo sin... "due diligence"! ¡Qué cerebro!

¡Se nos acaba el espacio! Pero vale la pena terminar mencionando libros recientes que Buffet recomienda: "In an uncertain world" (Robert Rubin), "The smartest guys in the Room" (Bethany Mclean) y Bull! (Maggie Mahar). De otro lado, la célebre reunión anual de BH será el próximo 1 de mayo, y como siempre, en su Omaha natal. Solo los poseedores de acciones escucharán al genio, que invita a todos estos siempre a comer un T-bone en el local "Gorat's", su restaurante y su plato favoritos (Buffet es bastante asceta para la fortuna que tiene). ■