



De Warren Buffett

23 reglas de oro

para la vida y

Invertir

LO QUE APRENDÍ DESPUÉS DE DEJAR EL
CARRERA DE RATAS



Willie Keng, analista financiero certificado

dividendtitan.com



Dividend Titan

Te guste o no, apresúrate

Buffett tomó un tren hasta

Un sábado por la mañana, en

Washington DC, golpeó la puerta de GEICO hasta que un conserje le dejó entrar.

Quería buscar a Benjamin Graham.

En cambio, se reunió con Lorimer «Davy» Davidson (posteriormente director ejecutivo de GEICO).

Davy pasó las siguientes cuatro horas con Buffett.

“Él respondió a mis preguntas, me enseñó el negocio de seguros y

"Me explicó la ventaja competitiva de

Geico", dijo Buffett. "Esa tarde me cambió la vida".





Sea un arqueólogo

Cuando Buffett era más joven, iba a la biblioteca para consultar quién es quién en Estados Unidos.

Buffett cita en sus cartas a escritores de novelas clásicas, comediantes y directivos de empresas. Eran personajes famosos ajenos al mundo de las finanzas. Le encantaban los clásicos.

Esto le permitió encontrar figuras inspiradoras, poderosas y subestimadas, como Gordon W. Wattles, de quienes aprender.





Sé diferente.

Wall Street emplea un ejército de gestores de cartera y analistas para gestionar activos.

¿En Berkshire Hathaway? Solo Buffett realiza la inversión.

decisiones.

En lugar de una oficina en Wall Street, Buffett eligió su oficina en la tranquila ciudad de Omaha, Nebraska, lejos de todo el ruido financiero.

Vaya contrarian.

Sé diferente.





Buffett tenía ideas contradictorias en su cabeza

Buffett compró empresas fáciles de entender.
Pero las mayores inversiones de Berkshire
fueron en seguros.

GEICO. Una de las industrias más
complejas de dominar.

A Buffett no le gustaba dirigir a la gente.
Sin embargo, Berkshire Hathaway, a través de
sus filiales, emplea a 372.000 personas.





Los “grandes cambios” no significan grandes retornos en el mercado de valores

Invertir en empresas de alto crecimiento con la promesa de un gran cambio (la disrupción en la industria) no es el estilo de Buffett.

En cambio, invertir consiste en averiguar si una empresa puede seguir aumentando sus ganancias de manera sostenible durante un largo período de tiempo.

No estoy tratando de adivinar el “próximo gran cambio”.





Lea ampliamente.

Las cartas de Buffett citaban temas y expertos de la epistemología, los seguros, la literatura, el marketing, la gestión y la ingeniería.

Realizó polinización cruzada entre campos para crear ideas originales.

Así descubrió grandes negocios, ocultos al público.





Buffett se enfrentó a sus miedos

Buffett descubrió que le faltaba oratoria.

Enfrentó sus miedos tomando un curso de Dale Carnegie. Luego se dedicó a enseñar en la Universidad de Omaha.

La clave está en aprender a salir de ti mismo. Es decir, ¿por qué deberías poder hablar a solas con alguien cinco minutos antes y luego quedarte paralizado frente a un grupo? Así que te enseñan los trucos psicológicos para superar esto. Parte de ello es solo práctica...





Mantenlo simple

Buffett invirtió en empresas que...

Podría entender.

Ejemplo: Era dueño de The Sainted

Seven. Estos son Buffalo News, Fechheimer,

Kirby, Nebraska Furniture Mart, Scott Fetzer

Manufacturing, See's Candy y World Book.

Estos negocios vendían productos

sencillos como periódicos, muebles, dulces y

libros.





Manténgase dentro de su círculo de competencia

Buffett conocía a fondo el mundo de los seguros. Vendía reclamaciones de seguros únicas, algo que pocos sabían cómo vender.

“Aseguramos: 1) La vida de Mike Tyson por una suma inicialmente grande y que, pelea tras pelea, se reduce gradualmente a cero durante los siguientes años; 2)

Lloyd's contra la muerte de más de 225 de sus "nombres" durante el año; y 3)

El lanzamiento y un año en órbita de dos satélites chinos”.

-- Cartas de Berkshire de 1995





Di “no” más a menudo

Buffett rechaza el 98% de las empresas que llegan a su escritorio.

La capacidad de distinguir entre buenas y malas empresas es una habilidad para la que Buffett se entrenó.

Elige tus batallas para ganar la guerra.





No necesitas apalancamiento

Buffett dijo: «He visto a más gente fracasar por culpa del alcohol y el apalancamiento, que consiste en pedir dinero prestado. En realidad, no se necesita mucho apalancamiento en este mundo. Si eres inteligente, ganarás mucho dinero sin pedir prestado».





Aclara sus pensamientos escribiendo y enseñando.

Buffett escribe cartas anuales a sus accionistas.

“Enseñar, como escribir, me ha ayudado a desarrollar y aclarar mis propios pensamientos... Si te sientas con un orangután y le explicas cuidadosamente una de tus preciadas ideas, puede que dejes atrás a un primate desconcertado, pero tú mismo saldrás pensando con más claridad”.

-- Cartas de Berkshire de 2021





Buffett se adentra en el mercado

Incluso después de invertir en acciones de Coca-Cola en 1988, Buffett continuó leyendo los informes anuales de Coca-Cola desde 1896.

Dijo: “Recientemente estuve estudiando el informe de Coke de 1896 (¡y crees que estás atrasado en tu lectura!).

En aquel entonces, Coca-Cola, aunque ya era el refresco líder, solo llevaba una década en el mercado. Pero su plan para los siguientes 100 años ya estaba trazado...

-- Cartas de Berkshire de 1996





Trate su cartera como una colección de empresas

Buffett compra negocios como compra tarjetas de béisbol.

También consideraba las acciones no como piezas de papel, sino como negocios reales subyacentes con gerentes que dirigían las operaciones.





Buffett estableció una extensa red de contactos

A menudo volaba por todo el país en su jet privado para reunirse con sus pares, directivos y expertos para discutir ideas.

A veces, Buffett reservaba una semana entera o un mes para reunirse con gente.

Esto le dio acceso a salas de juntas, comités de alto nivel, senadores y amigos influyentes.





El verdadero valor de una empresa está constituido por su gente

Una empresa funciona como un conjunto de organismos: el hígado, los pulmones, el estómago... todos deben trabajar juntos.

Opera bajo un carácter burocrático con gerentes que marcan la dirección.

Por eso Buffett prestó tanta atención a los gestores. Dice que invierte con gestores que le agradan, en quienes confía y a quienes admira.





Apuesta por negocios “eficientes en capital”

Compre negocios duraderos que requieran un capital pequeño e incremental para producir ganancias grandes y descomunales.

Estos negocios eran pocos y distantes entre sí, pero generaban flujo de caja libre y dividendos para los inversores.





Confía en la gente

Deja que los gerentes se encarguen de sus asuntos. Deja que tu personal realice el trabajo que le corresponde, sin microgestión.

Buffett no creía en la burocracia.

No tuvo reuniones “inútiles”.

Él no estableció los presupuestos corporativos.

No hay evaluaciones de desempeño.





Comprender los incentivos de las personas

No se puede culpar a las personas por el papel que desempeñan en la sociedad.

No es culpa de un banquero si te vendieron bonos basura u obligaciones de deuda colateralizadas de mala calidad. No se puede culpar a los directores ejecutivos por aceptar todas las fusiones y adquisiciones.

Entender sus incentivos. Banqueros

Se les paga por vender productos y conectar el capital de los ahorradores con los prestatarios.

A los directores ejecutivos se les paga para hacer crecer las empresas.





Hacer trabajo ordinario

Pero ponga un esfuerzo extraordinario.

La industria de la inversión se basa en el conocimiento, como el derecho, la medicina y la ingeniería.

Diferenciarse implica un esfuerzo extraordinario. Buffett no solo dedica su tiempo a leer extensa y profundamente. Dedicó tiempo a viajar, conocer gente nueva y adquirir nuevas perspectivas.

Combinó sus conocimientos y experiencias con el mundo.





Estar dispuesto a adaptarse

En los negocios, como en la vida, hay que estar dispuesto a cambiar de rumbo (por ejemplo, en las relaciones, en la carrera) si las cosas no funcionan.

Buffett cambió su estilo de invertir en colillas de cigarros a comprar grandes empresas a precios razonables.

En mis inicios como gerente, salí con algunos sapos. Eran citas baratas (acciones que él compraba) —nunca he sido muy de publicar—, pero mis resultados coincidían con los de los compradores que cortejaban a sapos caros. Los besé y croaron.





Buffett definió su propio éxito

Buffett era ambicioso. Pero no dejó que...

La ambición puede más que él.

Incluso cuando era presidente interino

De Salomon Brothers, no era codicioso de hacer
crecer su ego convirtiéndose en presidente
de pleno derecho.

Él no quería tomar ese tipo de

poder. Sentía que tener este poder no era
necesario.



Ama lo que haces



O al menos aprende a amar lo que haces.
Esto te motiva a hacer más.

Finalmente, en Berkshire, encontramos lo que nos apasiona. Con muy pocas excepciones, llevamos décadas trabajando con personas que nos caen bien y en quienes confiamos. Es una alegría colaborar con directivos...

Una vez, alguien le preguntó a Buffett cuándo planeaba jubilarse. Respondió: «Unos cinco o diez años después de mi muerte».





A veces, invertir puede ser sencillo

Si te gustan estas reglas de oro, te
encantará lo que escribo en mi Dividendo GRATIS.

Boletín informativo de Titan:

www.dividendtitan.com/newsletter/



WILLIE KENG, CFA
@dividendtitan_



Seguir



Suscribir