

“El eslabón más débil es el propio cerebro, dice Guy, y hay que aceptarlo”

La educación de un inversor en valor: mi viaje de transformación en busca de la riqueza, la sabiduría y la iluminación, se lee de un tirón. Es un recorrido vital, de relevancia ética y filosófica. Guy Spier nos narra su periplo, desde que, graduado en Harvard Business School, comienza en capital privado en Nueva York, donde descubre que a conocimientos técnicos se opone la falta de escrúpulos.

Su padre le confía un capital, a partir del cual va gestando lo que hoy es Aquamarine Capital, empresa de inversión cuya filosofía se inspira en Warren Buffett. Teniéndole como modelo, se ve profundamente impactado tras una cena con él, por la que pagó 650.100 dólares con otro inversor de valor, Mohnish Pabrai. Vivió la crisis financiera en Nueva York y varios de sus inversores privados salieron de su fondo, pero, a pesar de que había perdido la mitad de valor, convenció a su padre para permanecer y a la mayor parte de sus inversores.

Tras ello entendió que la mejor estructura era de compañía inversora, evitando tener que atender peticiones de liquidación, con una estructura de comisiones alineada con los inversores. Revisó los valores en cartera y, reconociendo a Buffet en la frase “a la hora de invertir es más importante el temperamento que el coeficiente intelectual” compró otras increíblemente baratas. Varios mensajes esenciales nos deja su devenir. El primero es que hay que vivir de acuerdo a convicciones y principios personales, no según estándares u opiniones de otros. Se trata de ser la mejor versión de uno mismo.

Para ello conviene crear un entorno físico, intelectual y emocional ajeno a distracciones, donde operar con calma y de manera racional. Guy evita tener la pantalla *Bloomberg* a la vista y otros elementos que pueden despertar la mente irracional e instintiva que llama a la acción. También pone en cuarentena teorías elegantes de cómo debe ser la economía y finanzas frente a la compleja realidad. “El eslabón más débil es el propio cerebro” dice

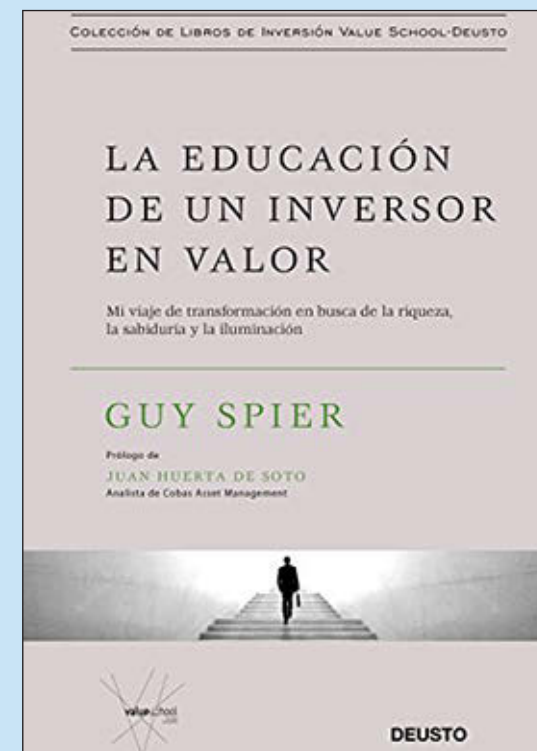
Guy y hay que aceptarlo. Manhattan, con su inagotable energía, espíritu competitivo y extrema riqueza, no le favorecía y actualmente opera desde Zúrich.



José María Serrano-Pubul, CFA, Miembro de CFA Society Spain

Su decálogo incluye evitar mirar el precio de las acciones, no comprar a quien trata de vender, no hablar con la dirección de las empresas, seguir un orden de análisis, tratar ideas de inversión sólo con personas de confianza del lado comprador, no comprar con mercados abiertos, esperar dos años antes de deshacerse de una acción que ha caído -como dijo Buffet, “piense que tienes una tarjeta con 20 opciones que agujerear, las que vas a hacer toda su vida. Una vez hechos los agujeros ya no puede invertir más. De esa manera pensará bien lo que

hace”- y no hablar de tus inversiones actuales, además de evitar el apalancamiento y rodearse de personas y círculos y asociaciones apropiados. Guy proporciona una plétora de referencias de lecturas valiosas, incluyendo las Meditaciones de Marco Aurelio.



“LA EDUCACIÓN DE UN INVERSOR EN VALOR”

Autor: Guy Spier

Editorial: Deusto Ediciones, 2018.256 pp. Ebook y

Tapa dura.

“PONE EN CUARENTENA LAS TEORÍAS ELEGANTES DE CÓMO DEBE SER LA ECONOMÍA”