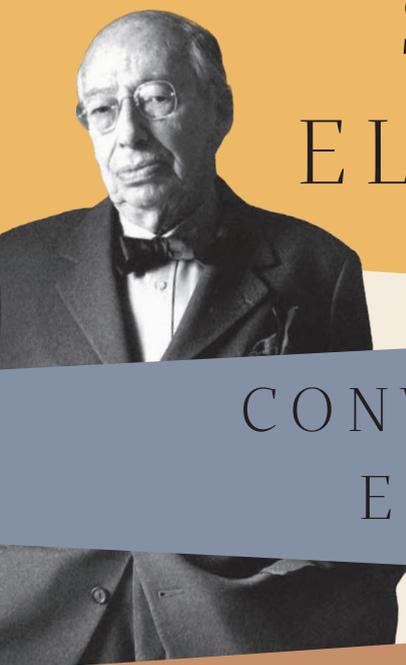


ANDRÉ KOSTOLANY

EL ARTE DE REFLEXIONAR SOBRE EL DINERO



CONVERSACIONES EN UN CAFÉ

EL GRAN CLÁSICO DEL AUTOR DE
*EL FABULOSO MUNDO
DEL DINERO Y LA BOLSA*

DEUSTO

El arte de reflexionar sobre el dinero

Conversaciones en un café

ANDRÉ KOSTOLANY

Traducción de Silvia Yusta



EDICIONES DEUSTO

Título original: *Die Kunst, über Geld nachzudenken*

© by Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin. Published in 2015 by Ullstein Taschenbuch Verlag.
First published in 2000 by Econ Verlag.

© de la traducción: Silvia Yusta, 2022

© Centro de Libros PAFP, SLU., 2022

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.
Av. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-234-3333-9

Depósito legal: B. 55-2022

Primera edición: febrero de 2022

Preimpresión: Realización Planeta

Impreso por Limpergraf, S. L.

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Prólogo.....	9
1. La fascinación por el dinero	15
Dinero y moral.....	15
El dinero, la escala de valores del mundo libre	17
¿Cuánto dinero se necesita para ser millonario?	19
La relación idónea con el dinero.....	21
Millonario en poco tiempo.....	23
Un arte, no una ciencia.....	24
Un especulador es lo que soy y seguiré siendo	24
2. Mi zoológico bursátil	29
Especular es tan antiguo como la humanidad	29
¿Especular o no especular?	33
Los agentes: sólo importa el volumen de negocio	35
Los gestores del dinero y señores de miles de millones.....	36
Los financieros, los grandes creadores.....	36
Los arbitrajistas, una especie en extinción	36
Los jugadores de bolsa, oportunistas bursátiles.....	38
Los inversores, los maratonianos bursátiles	42
Los especuladores, estrategias a largo plazo	44
3. Especular, pero ¿con qué?.....	49

Una cuestión de oportunidad y riesgo.	49
Los bonos, un objeto de especulación más importante de lo que piensas	50
Las divisas, más interesantes antes que ahora.	54
Las materias primas: especulador contra especulador.	61
Los activos tangibles: ¿coleccionista o especulador?	64
Los bienes inmuebles, aptos sólo para el gran especulador. . .	65
Las acciones, el objeto especulativo por excelencia.	67
4. Las bolsas: ¿el sistema nervioso de la economía de mercado?	69
El nacimiento	69
El sistema nervioso del capitalismo.	74
Lugar de encuentro de los actores bursátiles.	76
El espejo de la historia del mundo.	77
¿El termómetro de la economía?	78
5. ¿Qué mueve los precios?	81
La lógica de la bolsa	81
El postulado de la oferta y la demanda.	82
6. Los condicionantes a largo plazo	85
¿Menor o mayor?	85
La paz es lo más importante	85
El desarrollo económico a largo plazo	87
7. Los condicionantes a medio plazo	97
Dinero más psicología es igual a tendencia	97
La coyuntura económica, irrelevante para la tendencia bursá- til a medio plazo.	99
La inflación: lo único perjudicial es combatirla.	102
La deflación, la mayor catástrofe para la bolsa	104
Los bancos centrales, los dictadores de los tipos de interés. . .	105
Los bonos, la competencia de las acciones	110
Las divisas: ¿y cómo va el dólar?	113
La psicología de masas.	114
8. La psicología de la bolsa	117
¿Inestable o imposible?, ésa es la cuestión.	117
Peculio	118

Pensamiento	120
Paciencia	123
Providencia	124
El huevo de Kostolany	125
<i>Booms</i> y cracs, un tándem inseparable	139
La crisis de los tulipanes del siglo xvii	140
Las matemáticas quebraron Francia	143
1929: el paradigma de crac bursátil	146
La receta del éxito es «contracíclica»	154
Cuestión de temperamento	157
¿Mercado alcista o bajista? No es una cuestión de principios	160
9. En la jungla de la información	173
La información, la herramienta del especulador	173
El fenómeno de los <i>fait accompli</i>	174
La sociedad de la información	181
Soplos, recomendaciones y rumores	182
Los gurús de la bolsa: de rabinos milagrosos a matemáticos	184
Información privilegiada	190
10. La elección de los valores	193
De la Bolsa de valores a los valores de la bolsa	193
Los sectores en crecimiento, la oportunidad de hacerse rico	194
El precio adecuado de una acción	195
Valores de empresas reestructuradas: el ave fénix resurge de las cenizas	197
El disparatado vocabulario de los analistas	198
Los gráficos: se puede ganar, pero hay que perder	199
11. Los gestores de fondos	203
Especuladores por cuenta ajena	203
Los fondos de inversión, el autobús de muchos inversores ..	204
Los fondos de cobertura: hasta el nombre es un engaño	206
Los asesores de inversión: su alegría es la tristeza del cliente	208
Los gestores de activos, los sastres entre los gestores de fondos	209

12. A quien se atreva.....	211
Perder forma parte del juego	211
No es cuestión de tiempo.....	213
El prestigio tiene consecuencias.....	213
La bolsa y el amor, y el amor por la bolsa	214
Diez mandamientos	221
Diez prohibiciones	221

La fascinación por el dinero

Dinero y moral

Desde Aristóteles hasta Juan Pablo II, pasando por Francisco de Asís (el apóstol de la pobreza) o Marx, los intelectuales han deliberado con pasión una y otra vez sobre la siguiente cuestión: desde el punto de vista moral, ¿la pasión por el dinero es aceptable y legítima? A pesar de que nunca se pusieron de acuerdo, todos ellos mostraron una fascinación similar por el dinero y sus efectos. Unos se sintieron horrorizados, los otros atraídos. Mientras para Sófocles el dinero es la encarnación del mal, en la novela *El dinero*, que tanto me gusta, Émile Zola formula una pregunta: «¿Por qué el dinero ha de tener la culpa de todas las infamias que provoca?». Emitir un juicio objetivo es y seguirá siendo imposible. Dependerá tanto de la postura filosófica como de la situación material de cada individuo, porque en muchos casos la motivación para declarar inmoral el ansia por el dinero surge de la envidia y no de un anhelo de justicia.

Independientemente de la respuesta a esta pregunta, lo que es indiscutible es que el afán por el dinero es el motor principal del progreso económico. La posibilidad de ganar dinero desata la creatividad, la perseverancia y la tolerancia al riesgo de cada individuo. El filósofo podrá cuestionarse si el dinero, o lo que nos

permite comprar, nos hace realmente más felices. ¿Somos más felices gracias a los ordenadores, los televisores, los coches, etc., que las personas de hace quinientos años que no contaban con ninguna de estas cosas? Tal vez no, porque no se puede echar en falta lo que no se conoce. Pero hay algo que sí es verdad: sin el progreso económico, que a su vez es responsable del progreso en medicina, yo no estaría hoy aquí sentado, escribiendo mi decimotercer libro a los noventa y tres años, algo que, por cierto, me hace extraordinariamente feliz.

No estoy sugiriendo que el sistema capitalista, construido sobre la avidez por el dinero, sea justo. No, eso es una mentira. Pero reconozcámoslo, es una mentira condenadamente buena. Explicar la distinción entre el capitalismo y el socialismo es relativamente sencillo: un gran pastel repartido de manera injusta o un pastel pequeño que se reparte de manera justa, con el desenlace de que los trozos justos del pastel pequeño son mucho más diminutos que los trozos más pequeños del pastel grande. Cada cual puede decidir por sí mismo qué sistema es mejor. Por el momento, el mundo ha elegido el pastel grande. Es probable que se deba a que el sistema capitalista está mucho más próximo a la naturaleza humana. Ni siquiera el socialismo fue capaz de erradicar el ansia por el dinero. Todavía recuerdo cuando fui a Budapest en 1946, después de la guerra. En Estados Unidos imperaba un capitalismo intenso y exagerado. En las fiestas todo giraba en torno a un único tema: el dinero. Sólo importaba lo que uno ganaba y poseía, no lo que era. El contraste que viví al llegar a Budapest fue espectacular. Allí la gente sólo hablaba de lo que hacían y el logro alcanzado. Uno era un compositor de éxito, otro había escrito un bestseller, el siguiente era un científico de renombre, etc. A mí este ambiente me gustaba bastante más, hasta que un amigo me ilustró: «Nadie habla de dinero, pero todos piensan en él». Como las esperanzas de conseguir lo ansiado eran escasas, preferían no hablar del tema.

El dinero, la escala de valores del mundo libre

Hay una diferencia entre el deseo de poseer dinero y el de ganarlo. Poseer dinero proporciona los más diversos placeres. Hay personas a las que el dinero en sí mismo ya las hace felices. Conocí a un hombre cuyo pasatiempo favorito era sumar los dígitos de sus extractos bancarios. Luego están los que podrían adquirir un sinfín de cosas bonitas y caras, pero no lo hacen porque les basta con la idea de poder hacerlo. Sienten la radiactividad del dinero y eso ya les hace felices. Tenía un amigo que cuando pronunciaba la palabra *dinero*, se acariciaba la cartera a través de la tela de la chaqueta, con la sensación de que todos los encantos de la vida se condensan en el talonario. Otro me contó que cada vez que hacía el cierre de caja y era muy positivo, le subía la libido.

Afortunadamente, también hay personas que no sólo aprecian el hecho de poder comprar algo con su dinero, sino que además lo hacen. Quieren disfrutar de la vida. No se conforman con estudiar un menú, quieren comer. Si esta especie no existiera, habría que inventarla, de lo contrario viviríamos en una deflación permanente. Uno de sus representantes era el poeta Josef Kiss, un intelectual genuino y, en mi opinión, el Heinrich Heine húngaro. De él se cuenta la siguiente anécdota:

De camino al banco donde solía recibir su asignación, Kiss vio una piña espléndida en el escaparate de una lujosa tienda de alimentación.

—¿Cuánto cuesta? —preguntó dubitativo.

—Cien forintos, señor poeta.

«No me lo puedo permitir», piensa Kiss, y entra en el banco.

De vuelta, pasa de nuevo por la tienda, pero esta vez sucumbe a la tentación y compra la piña. Leo Lanczy, consejero imperial y director general del banco, también había visto esa mañana la piña en el escaparate. Por la tarde se acerca para comprarla.

—Ya no la tenemos. El señor Kiss estuvo aquí y la compró.

—Ya veo —responde el director general, y se marcha.

La vez siguiente que Kiss acude al banco a recoger su renta, el consejero imperial se le acerca y refunfuñando le dice:

—Dígame, señor poeta, ¿nos gorronea cien forintos y después va directo a gastárselos en una piña?

—Pero, señor director general —respondió Kiss—, si no tengo cien forintos, no puedo comprar una piña. Y si los tengo, no debo comprarla. ¿Cuándo se supone entonces que voy a comprarme una piña?

Esta misma pregunta también se la hago a los políticos alemanes que acusan a los estadounidenses de beber champán en vez de Coca-Cola.

Para muchos, el dinero es también un símbolo de poder y estatus: les proporciona amigos, hipócritas, envidiosos, halagos y encima atrae a los gorriones. Les fascina el dinero porque saben que fascina a muchos otros. Pero el dinero además puede servir para compensar miserias, como por ejemplo la discapacidad física, la fealdad, etc. También sirve para consolar a aquéllos cuyos orígenes humildes les impiden alcanzar sus ambiciones sociales. El dinero puede remplazar a los antepasados. Durante los heroicos años del *boom* americano, Elsa Maxwell se forjó una brillante carrera emparejando a los nuevos ricos americanos de ascendencia irlandesa, rechazados por los finolis americanos del *Mayflower*, con aristócratas ingleses empobrecidos. Gracias a sus relaciones con condes y duques, estos nuevos millonarios de pronto se sentían en igualdad de condiciones ante la rígida aristocracia del dinero estadounidense; al mismo tiempo, los millones de los nuevos ricos suscitaban la fascinación de la nobleza ya sin dinero.

Para otros, el dinero significa atención médica, salud y una vida más larga. Conforme me hago mayor, más valoro esta ventaja concreta del dinero. Pero, por encima de todo, el dinero proporciona independencia, algo que, en mi opinión, junto a la salud, es el mayor de los privilegios.

Si no se tiene, no queda otra que ganarlo. La mayoría lo hace para subsistir, otros por el hecho de tener dinero o para incrementar el que ya tienen. Schopenhauer dijo: «El dinero es como el agua del mar, cuanto más bebes, más sed tienes».

Para muchos, el verdadero atractivo no radica en tener dinero, sino en ganarlo. Cuando una especulación me sale bien, lo que más feliz me hace no es el dinero que obtengo, sino haber demostrado, pese al criterio de los demás, que mis ideas eran correctas. También el que juega a la ruleta disfruta ganando. No obstante, su segundo mayor placer es perder, porque lo que disfruta es la emoción del juego, no el dinero.

Más allá de los aspectos prácticos, para intelectuales y artistas ganar dinero implica el reconocimiento a su desempeño. Hay pintores, escritores y músicos que nacen ricos. Aun así, intentarán obtener el máximo beneficio por sus cuadros, libros o composiciones. Yo también he pasado por esto. Cuando mis libros se venden bien, me alegro, pero no tanto por el 10 por ciento que corresponde a los derechos de autor como por ese 10 por ciento al que los lectores estuvieron dispuestos a renunciar por comprarlos.

Uno de mis amigos de toda la vida compró cuadros de su mujer a través de intermediarios para que ella obtuviera el reconocimiento oficial como pintora que según él merecía. Y hasta la mujer más rica y hermosa exigirá la remuneración más elevada posible por posar como modelo, pues así demuestra lo atractiva que es realmente. Nunca olvidaré cuando la formidable actriz fetiche de Max Reinhardt, Lili Darvas, a la que conocí personalmente, me dijo: «Bueno, mi querido André. Ahora me voy a poner sexi para irme a pasear por el bulevar a ver cuánto me ofrecen. ¡Toda mujer es bella en vano!».

A diferencia de la mayoría de la gente, yo no condeno que una mujer se enamore de un hombre por su dinero. El dinero es la expresión de su éxito, y es por éste por el que ella se siente fascinada.

¿Cuánto dinero se necesita para ser millonario?

Muchos pensarán que se trata de una pregunta paradójica. Depende de cómo definamos *millonario*. «Es un millonario de peso», decían los vieneses de quien poseía cien mil florines. Para

ellos, un millonario no era aquel que poseía como mínimo un millón, sino el hombre adinerado digno de respeto.

Incluso actualmente, si se tienen en cuenta sólo las cifras, ser millonario en Alemania no tiene nada que ver con serlo en Italia. Mientras que en Italia un millonario medio es un hombre pobre, en Alemania se le puede considerar rico. A su vez, el millonario estadounidense es casi dos veces más rico que su colega alemán. Y una vez completada la transición al euro, una vez más la mayoría de los millonarios europeos desaparecerán. Con todo, se los seguirá denominando así, porque hoy, al igual que en la Viena de antaño, el término designa al creso que puede permitirse casi cualquier cosa.

Según mi definición, *millionario* es aquel que gracias a su capital no depende de nadie para satisfacer sus pretensiones. No necesita trabajar ni inclinarse ante jefes ni clientes. Disfruta del lujo de poder citar al *Götz*² de Goethe a todo aquel que le lleve la contraria. El auténtico millonario es el que vive de esta manera. A uno le harán falta quinientos mil dólares, a otro cinco millones. Dependerá de las expectativas y obligaciones personales. El que haya encontrado su pasión en la música, necesitará menos dinero que el que colecciona valiosos coches de época. ¿Está soltero o tiene una familia numerosa que mantener? ¿Cuán pretenciosa es la esposa? ¿Le gusta la ropa sencilla o prefiere pieles y joyas? Es posible que se haya enamorado de su cuenta bancaria, y entonces, según mi definición, su marido jamás será millonario. Las pieles, los coches y las joyas tienen un límite y en algún momento llega la satisfacción. No es el caso de la cuenta bancaria, que es una especie de barril de las danaides.

2. En la conocida tragedia *Götz von Berlichingen*, de Goethe, en un momento dado el protagonista le responde al obispo de Bamberg: «Er aber, sag's ihm, er kann mich im Arsch lecken!», literalmente: «Pero a él dile que puede lamerme el culo». Ha quedado registrada como la frase de Götz y es de uso muy común. (*N. de la t.*)

La relación idónea con el dinero

El dinero acude a quien lo desea con pasión, ha de estar tan hipnotizado por el dinero como la serpiente por su encantador. Sin embargo, también se necesita mantener cierta distancia. Dicho en una frase: al dinero hay que amarlo con la intensidad del fuego, pero tratarlo con frialdad. Como decía Onassis, no hay que correr tras el dinero, sino ir a su encuentro. Esto es en especial válido en la bolsa, donde no hay que perseguir las cotizaciones al alza, sino ir directo hacia las que están cayendo.

La pasión por el dinero también puede llevar a la avaricia o al despilfarro patológicos. Uno se vuelve adicto a gastar más y más dinero, el otro a poseer cada vez más. En ocasiones, la avaricia en particular adopta formas disparatadas. El multimillonario Paul Getty, entonces el hombre más rico de Estados Unidos, era conocido por invitar a sus huéspedes a usar la cabina telefónica cuando querían hacer una llamada.

Una vez, estando en mi café habitual surgió un debate sobre quién era la persona más tacaña de Budapest. El barón Herzog, el rey del tabaco en los Balcanes, o Ludwig Ernst, coleccionista de arte y propietario de varios museos; por supuesto, los dos asquerosamente ricos, multimillonarios. Es más, hicimos apuestas y, en cierto modo, estábamos todos expectantes ante la oportunidad propicia para zanjar de una vez por todas la cuestión. Y la ocasión se presentó: la colecta para la Cruz Roja. Por casualidad, uno de los organizadores se topó con ambos a la vez. Pasó primero la caja al barón Herzog, que ceremoniosamente extrajo de su monedero la moneda en curso de menor valor y la arrojó al recipiente con dejadez. Y ahí llegó el momento de la verdad: ¿cuánto más, o menos, donaría Ludwig Ernst? Éste lo pensó sólo medio segundo y, luego, con total naturalidad, respondió: «Venimos juntos. Era de parte de los dos».

Había un acaudalado corredor de bolsa aún más cínico si cabe, Marcel Fischer, padre de uno de mis compañeros de colegio. Un día, en su pequeño despacho escuchó a su procurador vociferar irritado:

—No, no y no, no tenemos dinero, no tenemos dinero. ¡Haga que se marchen!

Fischer sale corriendo de su despacho y pregunta:

—¿Por qué grita, señor procurador?

—Ha venido el gorrón del señor Verde y pretendía pedirnos un donativo.

—¿Y qué ha hecho con él?

—Lo he echado y le he dicho que no teníamos dinero.

—Corra rápido tras él y tráigalo de vuelta —ordenó el millonario Fischer.

Verde, que aún seguía en las escaleras cuando el apoderado le llama, se hace ilusiones con que el jefe quiera verle. Al final, tal vez le caiga algo.

Verde entra en el despacho, Fischer abre la caja fuerte y dice:

—¿Ve los estantes abarrotados, señor Verde? ¿Qué es lo que le dijo mi procurador? ¿Que no tenemos dinero? Falso, absolutamente falso. Tenemos dinero, de hecho, mucho, pero ¡no le voy a dar ni un céntimo!

También es simpática la historia del señor Azul, que en el café se lamenta a sus amigos:

—Mi mujer no hace más que pedirme dinero sin parar.

Para acabar con los lloriqueos, uno de sus compañeros le pregunta:

—¿Y qué hace con todo ese dinero?

—No sé —respondió Azul—, yo no le doy nada.

Según los extractos de sus cuentas, los personajes de estas historias eran todos millonarios, no obstante, estoy firmemente convencido de que es imposible convertirse en millonario, ni material ni intelectualmente, gracias a una avaricia exacerbada. El que está demasiado apegado a su dinero es incapaz de invertirlo, porque le aterra el más mínimo riesgo de perderlo. De hecho, ése es el problema de los alemanes, que veneran al sacrosanto marco y en consecuencia acumulan miles de millones en sus libretas de ahorro. Además, con su política monetaria excesivamente austera, el Bundesbank alemán continúa obstaculizando un segundo milagro económico alemán.

Ser millonario significa ser independiente. Por otro lado, el avaro integral jamás será independiente porque está sometido a los dictados de su frugalidad. Ni puede comprar el coche caro ni

deleitarse con la capacidad de poder comprarlo en cualquier momento. El simple hecho de pensar en gastar dinero ya es un tabú.

¿Y el adicto al despilfarro? Vive la vida a tope, compra y consume cuanto desea, sin embargo, tampoco es independiente. Como gasta todo su dinero, constantemente está en la obligación de conseguir más y, por tanto, depende de su jefe o de sus clientes, quienes son su fuente de ingresos.

La actitud idónea hacia el dinero se halla en algún punto entre ambos extremos. Ahora bien, *per se*, esto no le convierte a uno en millonario.

Millonario en poco tiempo

Según mi experiencia, tres son las formas de enriquecerse con rapidez:

1. Gracias a un matrimonio fructífero;
2. por medio de una idea de negocio afortunada;
3. especulando.

Es evidente que también es posible convertirse en millonario al instante a través de una herencia o ganando la lotería. Pero a diferencia de los tres métodos mencionados, a estos últimos no hay manera de controlarlos.

Infinidad de mujeres, también de hombres, se han convertido en millonarios al contraer matrimonio, podría mencionar cientos de ejemplos.

Actualmente, pensar en un nombre asociado a la opulencia gracias a una empresa de éxito es pensar en Bill Gates. A partir de una idea y con la intuición adecuada, logró convertirse en el hombre más rico de Estados Unidos en sólo tres décadas. Pensemos también, por ejemplo, en Sam Walton, de Walmart, o en el fundador de McDonald's. Veinte años atrás, mi compatriota el brillante ingeniero Ernő Rubik se convirtió en el primer millonario del bloque oriental gracias a la invención del cubo que lleva su nombre. Por sí sola, la idea no basta; necesariamente el ingenio

ha de acompañarse del adecuado instinto empresarial. Por ejemplo, el farmacéutico que desarrolló la fórmula de la Coca-Cola apenas obtuvo un par de dólares por el principio de la que en la actualidad es la marca más conocida del mundo.

Y poco más puedo decir sobre cómo alcanzar la abundancia gracias a una idea emprendedora e inteligente, porque de las vías para hacerse millonario en poco tiempo, mi especialidad siempre ha sido la tercera y última opción: la especulación.

Un arte, no una ciencia

He especulado con todo tipo de valores, divisas y materias primas, al contado y a plazo, en Wall Street, París, Fráncfort, Zúrich, Tokio, Londres, Buenos Aires, Johannesburgo o Shanghái. He especulado con acciones; con deuda soberana, incluida la de los países comunistas; con bonos convertibles; con divisas, sin importar que fueran estables o flotantes; con el cuero de las suelas de mis zapatos; con soja y con todo tipo de cereales; con lana y algodón; con el caucho de los neumáticos de mis coches; con los huevos y el beicon del desayuno; con el café y el cacao, bebida que además me apasiona; con whisky; con la seda de mi pajarita; con todos los metales, ya fuesen preciosos o comunes.

Pero nunca provoqué que subieran los precios; de hecho, especulé no sólo con la subida de la bolsa, sino también con su bajada. En resumen, especulaba con todo según cambiaba el viento o lo exigiesen la economía y la situación política; lo mismo durante un auge económico que durante una depresión, con inflación y deflación, en momentos de apreciación y de depreciación. Y sobreviví en todos. Desde 1924, no ha habido una noche en la que no haya estado expuesto al mercado.

Un especulador es lo que soy y seguiré siendo

Muchos periodistas me tildan de gurú bursátil, pero yo nunca he aceptado esa etiqueta. Un gurú es infalible, y yo sin duda no lo soy.

Tan sólo soy un muy mayor y experimentado profesional de la bolsa. Ignoro qué pasará mañana, pero sí sé lo que pasó ayer y lo que está pasando hoy. Aunque eso ya es mucho, dado que gran parte de mis colegas lo ignoran. Mis ochenta años de experiencia en la bolsa me han enseñado principalmente una cosa: la especulación es un arte, no una ciencia. Como sucede con la pintura, la bolsa también requiere de cierta capacidad para interpretar el surrealismo. A veces las piernas están arriba y la cabeza abajo. Y como sucede con los impresionistas, los contornos nunca están del todo definidos. Con la misma convicción que el americano Bernard Baruch, célebre economista, estadista y asesor financiero personal de cuatro presidentes estadounidenses, me considero a mí mismo un «especulador». Interpreto este término en su acepción más noble. Para mí, un especulador es un bolsista intelectual que actúa de forma reflexiva, pronostica con acierto el desarrollo de la economía, la política y la sociedad e intenta sacar provecho.

¿Y cómo se convierte uno en especulador? Más o menos del mismo modo que una chica llega a la profesión más antigua del mundo. Empieza por curiosidad, sigue por diversión y al final lo hace sólo por el dinero. Ser especulador es una profesión magnífica, sobre todo si, como yo, te mantienes en la segunda fase. Hay que reconocer que no es ni por asomo una profesión burguesa ni presagia un éxito seguro, pero implica un nuevo reto intelectual cada día y una actividad intelectual constante, algo cada vez más necesario a mi edad.

Por desgracia, cada vez quedan menos ejemplares de esta especie. La mayor parte de los que operan en los mercados de valores apuestan aquí y allá a lo loco, sin reflexión alguna. Hace ya tiempo que transformaron muchas de las bolsas en casinos. En uno de mis anteriores libros admití que:

*Ser ministro de Economía, no podría;
ser banquero, no querría;
pero especulador y bolsista, ¡ése soy yo!*

Aun así, estuve más cerca de lo que creí en su momento de haberme convertido en secretario del Tesoro de Estados Unidos.

A principios de los años cuarenta, yo vivía en Nueva York. Era un joven y próspero corredor de bolsa que había abandonado París huyendo de las tropas alemanas. Después de haberle echado un vistazo al país, ya me aburría. Estar siempre leyendo, escuchando música y yendo al teatro no me llenaba. Así que decidí buscar-me un trabajo. Uno incluso no remunerado, dado que los intereses de mi capital me permitían vivir bien.

Entrar en Goldman, Sachs & Co. me pareció lo mejor. Actualmente, cuenta con ciento treinta años de antigüedad y es la compañía más rica de Wall Street. Walter Sachs, de avanzada edad, encantador y todo un caballero, me recibió con mucha amabilidad. Enseguida me llevó ante el responsable de personal y les expliqué lo que quería. Que había dejado Europa para escapar de Hitler provisto de un capital más o menos importante, en especial para un hombre joven; que no necesitaba ningún tipo de ayuda material, pero que deseaba entrar en contacto con el mercado financiero internacional a través de una firma tan distinguida como Goldman, Sachs & Co. Y así, con este simple comentario, sellé mi destino. La respuesta llegó al cabo de unos días: «¡NO!». De nada les servían jóvenes que ya tuvieran mucho dinero. Sólo contrataban jóvenes con ansias de ascender a cualquier precio. Es probable que de haber sido un pobre e indefenso refugiado, me hubieran cogido. Poco después contrataron a otro joven, que más tarde se convirtió en socio de Goldman, Sachs & Co. Se llamaba Robert Rubin, actual y exitoso secretario del Tesoro de Estados Unidos, el primero en décadas al que se le permite distribuir excedentes presupuestarios.

La historia me recuerda al acaudalado señor Verde. Cuando era pobre, contestó a un anuncio de una vacante de asistente en el templo judío de Viena. En aquella época, incluso un sirviente del templo tenía que saber leer y escribir. Como Verde era analfabeto, no consiguió el trabajo. Desconsolado, usó la exigua compensación que había recibido por haberse desplazado a la entrevista para emigrar a América. En Chicago hizo algunos negocios. Con sus primeros y modestos ahorros montó una empresa que con el tiempo fue creciendo. Otra firma más grande le compró la empresa. Y a la hora de firmar el contrato, llegó el pasmus: Verde no podía firmar.

— ¡Madre mía! —exclamó el abogado del comprador—, ¿qué habría sido de usted si hubiera sabido leer y escribir?

—Muy fácil —respondió Verde—, ¡sería un asistente del templo!

Yo sabía leer y escribir y, aun así, continué siendo un especulador. Nunca me he arrepentido.