

# Carlos Slim

## Retrato Inédito

### Nueva versión actualizada

(Fragmento)

José Martínez

#### **La filosofía Slim**

#### **Dinero llama dinero**

Cuando Carlos Slim obtuvo su título universitario como ingeniero civil ya era millonario. Quince años antes había emprendido sus inversiones y con esa solvencia pudo tomar un año sabático. Fue entonces cuando de verdad decidió enfocar a fondo y visionariamente sus ganas de hacer negocios. Ese año fue para ser libre, pensar viajar y leer. Se fue a Nueva York y observó durante meses cómo funcionaba la economía mundial. Siguiendo la conseja del proverbio árabe que dicta: “los mejores compañeros en las horas desocupadas son los buenos libros”, Slim estuvo en la ciudad de los rascacielos encerrándose por largas horas en la Biblioteca New York Stock Exchange para consultar libros y archivos. Luego viajó a Europa, recorriéndola de cabo a rabo, donde también visitó infinidad de bibliotecas, leyó mucho y de regreso a México a sembrar la semilla de sus conocimientos y habilidades.

Slim era un joven de 25 años que empezaba a crear su propio mito, a la misma edad de otros muchos personajes que pasaron por la historia. Slim es parte de la generación de jóvenes que vivieron grandes transformaciones sociales y culturales. Cuando despuntaba en los negocios se gestaba la intervención estadounidense en Vietnam y Fidel Castro se consolidaba en Cuba y el Che Guevara se convertía en un personaje iconográfico mientras los grupos de rock como los Beatles, que revolucionaron la música, se hallaban en plena efervescencia. En tanto, en México tocaba su fin el idílico milagro mexicano, el que los economistas definían como el modelo de desarrollo estabilizador” y que consistió en un periodo de progreso desequilibrado, en el

que segmento minoritario de la población –altamente protegido por las políticas gubernamentales– se enriqueció, en tanto el crecimiento económico del país que permitía la ampliación de la clase media, pero alcanzaba a redimir ni atender las carencias de los marginados. En la desigualdad en el ingreso y en la excesiva protección de algunos agentes económicos se fincó la debilidad de un sistema que iba a caer en crisis varios años después.

El magnate que llegó a convertirse en menos de tres décadas en uno de los más poderosos del mundo es un hombre corpulento, bonachón, que proyecta la imagen de una persona discreta y tímida. Rehúye la vida pública y el escándalo. Pero eso es parte de la leyenda. Para algunos, Slim es todo de lo contrario, es frío, calculador, con una mentalidad de ajedrecista y está siempre donde debe estar. En los negocios siempre van tres pasos adelante, es una máquina de hacer dinero, y ¿cómo no hacer fortuna? Preguntaba Michel Tournier quien decía que la respuesta era sencilla: “Basta con sólo pensar desde la infancia más que en el dinero”.

La construcción de su imperio rebasa todos los límites. Para sus admiradores es un auténtico genio que todo lo que toca lo transforma en oro. El secreto para hacerse archimillonario de este moderno rey Midas partió de su admiración por la filosofía de algunos grandes financieros como: Jean Paul Getty, Benjamín Graham y Warren Buffet, considerados, por muchos, como los maestros de las inversiones y la especulación.

En su juventud su afición a la lectura de la revista *Playboy*, lo nutrió de las ideas de Getty quien decía que había una fórmula segura para alcanzar el éxito financiero: “Levantarse temprano, trabajar duro y extraer petróleo”. Inspirado en los principios de ideólogos del dinero, Slim siguió al pie de la letra sus postulados, como el Warren Buffet: “No vale la pena hacer bien lo que, para empezar, no vale la pena hacer”.

Benjamín Graham, otro de sus maestros, decía que “un empresario busca asesoría profesional en varias facetas de su negocio, pero jamás espera a que le digan cómo conseguir beneficios”.

Así rodeado de un pequeño grupo de gurús, Slim construyó su imperio y en su afán por extender sus dominios se asoció a Bill Gates, que durante años se mantuvo en el ranking de *Forbes* como el hombre más rico del mundo. La riqueza de Gates, Warren Buffet y Slim (los tres hombres más ricos del planeta) podría exceder el producto interno bruto de la cuarta parte de los países menos desarrollados en el mundo, es decir, un conjunto de alrededor de setenta naciones.

En México, sólo una posición después de PEMEX, la paraestatal más importante del país, las empresas de Slim reportan más de 5 mil millones de dólares al fisco, la mayor cantidad de impuestos generados por su riqueza.

El imperio de Slim se extiende por todos los confines. Tiene inversiones por todas partes y es conocido por comprar barato. Se convirtió en una celebridad cuando la revista *Forbes* lo incluyó por primera vez en 1992 en la lista de los hombres más ricos del planeta, cuando contaba con un capital de 2,100 millones de dólares. Ya en los ochenta, Carlos Slim su grupo empresarial estaba conformada por empresas con actividades en diversos e importantes sectores industriales, comerciales y financieros. Ése era su mundo desde donde empezó a forjar su fortuna como profesional de las finanzas y la industria.

En la crisis de 1982 en que se generalizó el desaliento, el miedo a incertidumbre en México tanto de nacionales y extranjeros, Slim invirtió y adquirió numerosas empresas que operaron exitosamente por muchos años haciendo al Grupo Carso cada vez más importante.

De Jean Paul Getty –magnate del petróleo que ni él mismo conocía la cifra total de su fortuna y vivía como rey en un lujoso castillo de Londres– aprendió que “el verdadero hombre de negocios jamás está satisfecho de sus logros”.

Getty solía decir que “cuando no se tiene dinero, siempre se piensa en él y cuando el dinero se tiene, sólo se piensa en él”. Como a su maestro que murió pensando en el futuro de representación estética, Slim le aprendió a su esposa Soumaya la pasión por el arte. Uno de los legados de Getty es su museo en los Ángeles, California, en cuyo conjunto se mezclan los elementos más diversos, desde las columnas dóricas, comedidas y simétricas, hasta la expansión vertical infinita de rascacielos, los juegos de agua y luz, la escultura y los recursos de la cultura visual y electrónica.

Pero más que todo, asimiló las enseñanzas de Benjamín Graham quien sostenía los siguientes principios:

- El inversionista debe imponerse alguna clase de límite en el precio que paga.
- Mucho más importante saber cuándo comprar o cuando vender es saber cuándo no comprar.
- Nadie le pide a un experto cómo conducir sus negocios y su vida...menos la bolsa.

- Existen tres ámbitos donde una persona educada debe conducirse como un descerebrado o un niño:1) la religión;2) la bolsa;3) las matemáticas. En los tres casos no sólo “queda bien” considerarse un perfecto ignorante, sino que incluso es de mala educación discutir.

Graham defendía un principio de similitud entre la inversión y la especulación, así era imposible distinguir entre una y otra porque a la hora de definirlo con precisión caemos en paradojas. Si la discusión gira alrededor de estos términos, entonces el final el cínico tiene razón: “Una inversión es una especulación que salió bien; y una especulación es una inversión que salió mal”.

Para desbrozar el problema, Graham estudia y rechaza cinco afirmaciones:

1. Invertir es comprar bonos; espectacular es comprar acciones. *Falso*.
2. Invertir es comprar al contado; espectacular es comprar a crédito. *Falso*.
3. Invertir es comprar con intención de mantener a largo plazo. Especular es para una ganancia rápida. *Falso*.
4. Invertir es esperar el dividendo. Especular es esperar la revalorización del capital. *Falso*.
5. Invertir es comprar valores seguros. Especular es comprar valores riesgosos. *Falso*.

De acuerdo a la filosofía empresarial de Graham se puede considerar una inversión “comprar acciones a crédito con intención de obtener una rápida ganancia”. Algo que, a simple vista, parece una buena definición de especulación. Aunque en realidad el punto de partida en este enredado asunto hay que situarlo en el contexto de una evidencia: “La gente dedica más tiempo a comprar un refrigerador que se compra una acción en la bolsa”. Graham le llamaba a este proceso “análisis”; Peter Lynch le llamaba “hacer la tarea”.

Con esa filosofía a los 50 años, Slim pasó a convertirse en el inversionista número uno de América Latina creando su propio mito. Acumuló su fortuna en la década de los ochenta bajo señalamientos de haber sido favorecido por el poder. “Slim simplemente estuvo en el momento oportuno y en el lugar oportuno”, aseveró el banquero Manuel Espinosa Iglesias, quien puso punto final a la discusión sobre el origen de la fortuna del que pasó a convertirse en el hombre más rico de América Latina: “Oportunidades como éstas no se repiten”.

El secreto de Slim es muy sencillo: es alérgico a la publicidad y lleva una vida frugal que raya más en la modestia que en la sobriedad. Su existencia gira alrededor de los negocios –aparece en los consejos de administración de las empresas más importantes del país– y tiene una forma parca de concebirse como el gran gurú: “No puedo estar en todas partes. Mi trabajo consiste en pensar”, afirma cuando le preguntan cuál es el secreto para los negocios. Sin embargo, tiene un estilo propio para trabajar: por las mañanas, alejado de las llamadas, juntas y distracciones de rutina, se dedica a analizar documentos para irse al fondo de los asuntos y no perderse en los detalles.

En los negocios, desde la percepción de Slim, existen tres tipos de personalidades en las empresas: primero, el empresario; segundo, el ejecutivo y tercero, el inversionista. Los tres, dice, suelen complementarse y, a veces, hasta fundirse. El primero es el concibe y emprende, el segundo es el que opera las empresas y tercero el que pone los medios. Slim se define empresario, pero acota: “podríamos decir que hay un cuarto tipo que es el político empresarial” (que es el que está metido en las cámaras empresariales).

Ante el acoso de la apertura económica, el magnate ha pintado su raya al declararse un empresario nacionalista.

Difiero que aquellos que piensan que los empresarios mexicanos no pueden manejar sus propios negocios, y que muchas autoridades piensan que es mejor favorecer la inversión extranjera sobre la nacional.

**Carlos Slim**

**Retrato Inédito**

**Nueva versión actualizada**

(Fragmento)

Martínez, José

Hablar de Carlos Slim es referirse a una de las figuras clave de nuestro tiempo. De hecho, su nombre se ha convertido en sinónimo de éxito empresarial y poder económico. Personaje admirado y criticado por igual, presencia constante en los medios, magnate capaz de comprar negocios en quiebra para transformarlos en prósperas corporaciones, filántropo que ha donado buena parte de su fortuna a causas sociales y culturales, ejemplo vivo de esfuerzo,

tesón y audacia, Slim es un hombre del que todos hemos oído hablar pero de quien, en realidad, sabemos muy poco. Ello en virtud del carácter discreto del propio Slim, quien a lo largo de su meteórica trayectoria profesional ha hecho grandes esfuerzos para mantener su vida personal lejos del escrutinio público. La presente obra constituye la más amplia y documentada biografía que se ha escrito en torno a uno de los hombres más acaudalados e influyentes del mundo. Estas páginas nos cuentan los pormenores de su sorprendente historia de éxito.

Editorial Océano.

Colección. En Primera persona.

Tema: Biografía y memorias

ISBN: 9786074004274