



Jesse Livermore: el mejor inversor de todos los tiempos

Por Ángel Faustino

Fue el Día de Acción de Gracias de 1940 cuando Livermore decidió volarse la cabeza con su Colt en el lobby del lujoso hotel Sherry Netherland, en plena Quinta Avenida. Tenía 63 años y cerró la celebración de la forma más abrupta posible: con un disparo en la sien.

Jesse Lauriston Livermore nació en 1877 en Massachusetts (Estados Unidos). Fue el menor de tres hermanos, lo que no le impidió ser el hijo listo de la familia, un niño precoz que con poco más de tres años ya sabía leer y destacó en la escuela por sus habilidades matemáticas. Más dado a los libros y al cálculo que al trabajo de granjero, cuando cumplió 14 años, con la complicidad de su madre, se fugó de la granja familiar en Acton (Massachusetts), una pequeña población que apenas alcanzaba las 2.000 personas. Cambió su vida de granjero por un empleo en una agencia de bolsa en Boston llamada Paine Webber, una compañía fundada en 1880 y que fue independiente hasta el año 2000, cuando la compró el gigante suizo UBS, uno de los mayores bancos de inversión del mundo.

Empezó en el escalafón más bajo: pizarrero. No lo busquen. Es una profesión que hoy no existe. Es la mejor traducción que se me ha ocurrido para “*board boy*”. El trabajo consistía en apuntar en una pizarra las cotizaciones de las acciones. Recuerden que estamos en 1892 y que lo que hoy se conoce como “cinta de cotizaciones”, que es una pantalla electrónica que refleja la evolución de la bolsa, entonces era un chaval con un trozo de tiza y una pizarra negra sobre una pequeña tarima. En la pizarra escribía a mano los movimientos de las acciones para que los inversores, de viva voz, las comprasen o vendiesen.

Mientras trabajaba y a la vez aprendía los secretos de la bolsa en Paine Webber, Livermore descubrió la existencia de los *bucket shop* en Boston. No son una “tienda de cubos”, como podrían pensar. Los *bucket shop* eran algo así como las agencias de bolsa, pero con una pequeña salvedad: eran negocios fuera de la ley. Tugurios. Casas de apuestas puras y duras. Ni siquiera se compraban ni vendían acciones: se apostaba sobre la evolución al alza o a la baja de los precios, sin que hubiese intercambio real de títulos. Además, y para atraer más público, permitían hacer las apuestas con margen, es decir, se podía apostar por un importe superior al dinero aportado con el único fin de obtener mayores beneficios, pero, por el contrario, cuando se perdía, se perdía de forma magnificada respecto al movimiento real de la bolsa. Para que nos entendamos, una apuesta de 100 podría ser, por ejemplo, de 1.000 por el margen que otorgaba la casa de apuestas. Se ponen 100, pero permiten operar



con 1.000. Si la apuesta resultaba ganadora y daba, por ejemplo, un 5%, la rentabilidad real era de un 50% (5% sobre 1.000 son 50, que sobre los 100 realmente invertidos es un 50%). Pero lo contrario, pérdidas magnificadas, también pasaba y con unas pocas pérdidas el incauto aprendiz a inversor se quedaba sin plumas. Multitud de aspirantes a ricos, con pocos ahorros y muchas ilusiones, sentían una atracción por los *bucket shops* como la del alcohólico por la botella. No podían evitarlo y el resultado habitual era que volvían a su casa sin nada: ni dinero ni ilusiones. En el libro *Memorias de un operador de bolsa*, de Edwin Lefebre que es la biografía novelada de Livermore, éste explica sobre lo siguiente los *bucket shops*: “La policía había cerrado varias docenas de garitos similares. Aquella gente solía enviar cientos de telegramas aconsejando la adquisición de tal o cual valor y otros tantos recomendando lo contrario. Se habían especializado en desplumar a infelices que querían enriquecerse con rapidez, pero lo hacían con estilo: siempre pedían el consentimiento del cliente por escrito antes de quedarse con todo su dinero”. Esta operativa de alto riesgo y promesas de altos beneficios no podía ser pasada por alto para un joven ambicioso que tenía dos objetivos en la vida: hacer dinero y hacerlo rápido.

Por su trabajo de pizarrero, estaba acostumbrado al movimiento diario de las acciones, y fue capaz de elaborar patrones que daban cierta predictibilidad a los precios. Había encontrado un sistema ganador, el Santo Grial de la especulación bursátil. Con 16 años, ya ganaba 200 dólares semanales, mucho más que lo que sacaba por su trabajo en Paine Webber. La decisión estaba tomada. Abandonó su empleo y sus sueños empezaron a tomar forma. A los 20 años, Livermore tenía la vida que quería. Podía vivir de forma holgada de la bolsa (ya había ganado 10.000 dólares, sacando rentabilidades del 1.000%) y todo iba perfecto. Incluso le envió 1.000 dólares a su madre con la promesa de más, pero en esta vida, cuando el camino parece fácil, cuando tenemos a la vista una recta despejada, suele ser cuando todo se enreda y vienen los problemas.

A los *bucket shops*, como a los casinos, no les gustaban los jugadores que hacen saltar la banca, así que a Livermore le prohibieron la entrada en todo Boston. Si hubiese sido otro, aquí vendría el fin de la historia. En aquellos tiempos una amenaza de partirte la crisma o aparecer en la orilla del río a la mañana siguiente no era un farol. ¿Qué creen que hizo Livermore? ¿Acobardarse y volver a ordeñar vacas con su padre o buscarse la vida? Creó varias identidades falsas y se aprovisionó con todo el atrezo necesario para cambiar su aspecto según convenía y burlar la vigilancia de las casas de apuestas. Continuó jugando en los mismos garitos que le habían prohibido la entrada. Y siguió ganando dinero y reventando la banca una y otra vez. Había nacido “The Boy Plunger” (el chico audaz), el apodo con el que ya era conocido en los círculos financieros de Boston, por las fuertes apuestas bursátiles que hacía.

Sí que era audaz. Pero no inconsciente. Livermore, como buen especulador bursátil, manejaba bien las probabilidades y sabía que tentar a la suerte de



forma indefinida, con el cártel de las apuestas ilegales en bolsa detrás de ti, no era un negocio que tuviese futuro. En 1900 se mudó a Nueva York. La prohibición de operar en los *bucket shops* se mantenía vigente y además, la ciudad que nunca duerme ya era el Hollywood de la bolsa (aún hoy lo sigue siendo). Quizá tuvo la suerte de los principiantes. Quizá no. En su primera operación, convirtió 10.000 dólares en 50.000 en apenas cinco días. Tuvo una racha de operaciones con altos beneficios que llevaron su confianza al máximo. Se creyó invencible. Los que saben de bolsa dicen, precisamente, que lo peor que puedes hacer es confiarte. Livermore siguió exultante y doblando apuesta tras apuesta hasta que, en 1901, tomó varias decisiones erróneas y perdió todo. Fue su primera quiebra. En el libro de Lefebvre, se cita a Livermore diciendo: “No hay nada como perder todo lo que uno tiene en el mundo para aprender lo que no se debe hacer. Y cuando uno sabe que es lo que no se debe hacer para no perder dinero, comienza a aprender que es lo que debe hacer para ganarlo”.

No se rindió. Los expertos en desarrollo personal señalan que el secreto del éxito no consiste en el talento, sino en la persistencia. Y Jesse, además de tener talento, era persistente. Muy persistente. Obtuvo un préstamo de 2.000 dólares y se fue a St. Louis, donde nadie lo conocía, para volver al negocio en que empezó todo: los *bucket shops*. Necesitaba recuperar el dinero y, sobre todo, la confianza. Un año más tarde del gran descalabro, con 24 años, tuvo su primera gran operación. Invertió 10.000 dólares en ferrocarriles en la compañía Northern Pacific Railways y los transformó en 500.000. Es decir, multiplicó la inversión por 50. The Boy Plunger agrandaba su leyenda.

El signo de la bolsa empezaba a cambiar y Livermore lo supo ver. Empezó su etapa bajista. La operativa bajista, u operar en corto en bolsa, consiste en ganar no cuando la acción sube, que es lo normal, sino cuando la acción cae. Sea por un sexto sentido o por pura suerte, empezó a operar a la baja y llegó el terremoto de San Francisco de 1907, con el que ganó más de 250.000 dólares. Ese mismo año, ganó más de un millón de dólares en un solo día, también con posiciones bajistas, gracias al Pánico de 1907, una crisis histórica en los Estados Unidos por una fuerte recesión económica que hizo caer la bolsa un 50%.

A pesar de su juventud, Livermore ya era una celebridad en los Estados Unidos y tenía como mentor nada más y nada menos que al mismo JP Morgan. Sus salidas en yate, con su novia Lillian Russell, una de las actrices más conocidas del momento, eran noticia habitual en los medios.

En el Pánico de 1907, Morgan tuvo que rescatar a la bolsa americana. Organizó y lideró a todos los grandes banqueros para aplicar un plan de compra masivo de acciones, con el fin de evitar un descalabro mayor. Para entendernos: la bolsa es un mercado y, como todos los mercados, funciona como un mecanismo de oferta y demanda. Lo que hicieron los banqueros fue incentivar la demanda comprando lo que los particulares vendían para evitar así caídas mayores de los precios. Morgan sabía que su pupilo se estaba



forrando con la operativa en corto, lo que dificultaba el rescate de las bolsas (Morgan incentivaba la demanda con compras, pero a la vez Livermore la oferta con ventas). En consecuencia, Morgan le pidió a su discípulo que parase ya de vender acciones en operativa bajista. Fuese por temor, por respeto, o por una mezcla de ambos, Livermore le hizo caso. Le hizo tanto caso que lo que vio fue una clara oportunidad de hacer dinero: si toda la gran banca estaba comprando acciones, ¿qué otra cosa podía hacer la bolsa si no subir? Así que él dio un giro radical y pasó de vender a comprar. Ganó con la caída y volvió a ganar con la subida. En conjunto, ganó más de tres millones de dólares. Como afirma el propio Livermore en la biografía antes citada, “correr riesgos cuando el posible beneficio es grande es un gran negocio”.

A partir de aquí, y a raíz de los movimientos económicos que generaba la Primera Guerra Mundial, se interesó por las materias primas. Concretamente, empezó a operar con todo su capital en el mercado del algodón, en el que se encontró con adversarios tan fuertes como el propio gobierno de los Estados Unidos. La operativa de Livermore en el mercado del algodón fue tan intensa que el propio presidente de la nación, Woodrow Wilson, lo citó en la Casa Blanca y le pidió de forma amable (o no tan amable), que cesase en su operativa de forma inmediata. Lo cierto es que la cosa no salió nada bien y, como su estrategia solía ser un “todo o nada”, acabó como tenía que acabar: en nada. Era 1923 y, por segunda vez, Livermore que se encontraba en bancarrota.

Cualquier otro inversor, tras dos bancarrotas lo hubiese dejado correr. Pero un persistente no abandona y Livermore volvió a las acciones y rehízo su capital hasta conseguir varios millones de dólares. Su golpe maestro llegó con la Gran Depresión del 1929 y otra vez con la operativa en corto; ganar cuando todos pierden. Intuyó la gran caída del mercado y urdió una estrategia para que no pudiesen seguir sus operaciones. Movié varios millones de dólares a través de más de 100 agencias de bolsa, con lo que era imposible seguirle el rastro y también utilizó a periodistas de *The New York Times* y otros medios influyentes de la época para que publicasen las recomendaciones bursátiles que a Livermore le interesaban. Ese año se produjo la mayor caída bursátil de la historia, y Livermore ganó 100 millones de dólares, una cantidad equivalente a 1.500 millones de hoy, calculados a brocha gorda. El *crack* del 29 fue un drama económico y humano que supuso la ruina de millones de americanos. Se produjeron gran cantidad de suicidios de empresarios e inversores que lo habían perdido todo. Hubo quien pensó que uno de los desencadenantes de la crisis fue la operativa bajista de Livermore, de manera que el célebre especulador estuvo mucho tiempo amenazado de muerte y se vio obligadi a moverse a todas partes con guardaespaldas.

Su vida personal no tuvo nada que envidiarle a su operativa bursátil. Fue un hombre entregado a la causa: tuvo tres matrimonios, salió con varias celebridades de la época, tuvo una amante rusa estable e innumerables relaciones esporádicas. Su primera esposa fue Netit Jordan. Con 23 años, a las pocas semanas de conocerla, se casó con ella. El matrimonio empezó a



romperse cuando, tras una mala racha en bolsa, Jesse le pidió a Netit que vendiese las carísimas joyas que le había regalado. Netit debía ser de la escuela de Santa Rita. A partir de ahí, la relación se enturbió. No tuvieron hijos y se divorciaron en 1917, cuando Livermore ya era un cliente asiduo del musical de moda en Broadway: el Ziegfeld Follies.

Es posible que acudiese con frecuencia al mismo espectáculo por amor a la música y al arte, pero la realidad es que mantuvo relaciones con varias bailarinas de la compañía. Las malas lenguas decían que con todas. En ocasiones, con varias a la vez. Le gustaban tanto las bailarinas que terminó casándose con una de ellas. En 1918, se casó con Dorothea Fox. Él tenía 40 años, ella 22. Tuvieron dos hijos: Jesse Livermore Junior y Paul Livermore. En esta etapa, ya era uno de los hombres más ricos de América. Compró una gran mansión en Long Island, llamada Evermore (siempre más), que disponía de atraque para su yate, Anita, de 70 metros de eslora. También tenía una playa privada, un comedor para 46 comensales y una barbería con personal permanente para atender a la familia y a los invitados. La inversión fue de tres millones y medio de dólares. El matrimonio no fue bien. “No ir bien” seguramente es un eufemismo. La cierto es que la Sra. Fox tenía cierta afición por la bebida. En realidad, solía vivir en un estado casi permanente de embriaguez. Y el Sr. Livermore, a su vez, tenía cierta afición por las señoras. Alcohol, señoras y dinero no encajan bien y la cosa acabó en uno de los divorcios más sonados de la época. Corría el año 1931, y Livermore pagó diez millones de dólares, la custodia de sus hijos y la casa en Long Island de la que tan orgulloso estaba. Una casa que Dorothea vendió a continuación, en uno de sus arrebatos, por menos de 300.000 dólares, para gran disgusto de su exmarido. Uno de los episodios más oscuros de la familia Livermore se produjo cuando, una vez consumado el divorcio, Dorothea, en estado de embriaguez, disparó a su propio hijo, Livermore Junior. No lo mató, pero lo dejó malherido. Para el padre, aquello fue un trauma que le enturbió el carácter.

A Livermore le pasaba lo mismo con las mujeres que con las quiebras: era persistente. Y, como no hay dos sin tres, incurrió en un tercer matrimonio, esta vez con una mujer rica, una de las herederas de la empresa cervecera Metz, la viuda Harriet Metz Noble, cantante a la que conoció en Viena, donde Livermore pasaba unas vacaciones y ella actuaba. Él tenía 56 años y fue el quinto esposo de Harriet, que tenía 38. Los cuatro anteriores cónyuges habían muerto. Seguramente eran otros tiempos, pero cuatro esposos con 38 años y viuda de los cuatro... ¡era como para pensárselo! El cuarto esposo, Warren Noble, se ahorcó al perder todo su dinero en el *crack* del 1929 y fue Livermore quien lo sustituyó. El destino, a veces, es jugueteón.

A finales de los años 30, Livermore se vio acuciado por problemas económicos. Su capacidad de hacer dinero ya no era tan infalible como en otras épocas y su tren de vida, con posesiones inmobiliarias en varios países, una flota de Rolls Royce para uso propio, oficinas y empleados en la Quinta Avenida, amantes y demás, lo abocaron a la bebida y a la depresión.



Para poder generar ingresos, escribió un libro explicando sus métodos de inversión y que aun hoy es una referencia para cualquier aspirante en la bolsa, *How to Trade in Stocks* (Cómo operar en bolsa), y llegó a ofrecer sus servicios como asesor financiero a todo aquel que le pagase sus honorarios. En 1934, declaró su tercera bancarrota. Su estado de cuentas presentaba 84.000 euros en bienes y dos millones y medio en deudas.

Jesse Livermore es un mito en Wall Street. Una de las biografías más intensas y con más brillo de los locos años veinte. Pero cuando el brillo se apaga, solo queda oscuridad.

Cuando la policía encontró el cuerpo de Livermore en lobby del hotel, en un bolsillo de la chaqueta llevaba una nota manuscrita para su esposa en la que le decía: "Estoy harto de luchar. No puedo seguir más. Esta es la única salida. Soy indigno de tu amor. Soy un fracaso. Lo siento, pero es la única salida para mí. Con amor, Laurie".