



¿Qué podemos aprender de la economía de Charlie Munger?

El vicepresidente de Berkshire Hathaway decía que un año en el que no cambias de opinión sobre una idea importante para ti es un año desperdiciado.



Rainer Zitelmann 06/12/2023 - 06:59



lickr/Nick Webb

Charlie Munger, socio de Warren Buffett y vicepresidente de Berkshire Hathaway durante muchos años, falleció esta semana a la edad de 99 años. Hubiera cumplido 100 años el próximo 1 de enero. Sin duda, Munger no respondía a lo que muchas personas imaginan cuando piensan en un inversor de éxito. Ciertamente, no se pasaba todo el día siguiendo los precios de las acciones.

Aunque no lo conocí personalmente, he leído mucho sobre él y siempre he creído que hay

pocas personas de las que uno pueda aprender tanto como del socio del Oráculo de Omaha. Munger era increíblemente inquisitivo y curioso. Conocida era su ávida pasión por la lectura. Sus hijos lo describieron una vez como un *libro ambulante*... Se dice que leía un libro al día, sobre todo biografías de personas exitosas y libros de historia. Munger estaba interesado en una amplia variedad de campos del conocimiento y creía que una educación general y completa era más útil y más importante que una formación especializada en un único campo.

Para Munger, la inversión nunca fueron meras cifras y cálculos. Estaba convencido de que "la gente calcula demasiado y piensa muy poco". Advertía que hay numerosos factores detrás de cada decisión de inversión que no pueden cuantificarse. "Prácticamente todo el mundo sobrestima el valor de las cosas que pueden cuantificarse, porque ceden ante las técnicas estadísticas que les enseñan en clase y no toman en cuenta lo difícil de medir que pueden ser cuestiones aún más importantes. Ese es un error que he tratado de evitar toda mi vida – y

no he tenido ningún remordimiento por haberlo hecho".

Es notable que muchos inversores de éxito hayan disfrutado de una educación generalista y completa como la que describía el *número dos* de Berkshire Hathaway. Para estos inversores, la reflexión crítica es más importante que la aplicación de modelos financieros/matemáticos familiares. Munger enfatizó repetidamente la importancia crucial del aprendizaje continuo. En su opinión, para aprender uno debe estar siempre abierto y dispuesto a corregir sus opiniones y actitudes anteriores. Solía decir que un año en el que no cambias de opinión sobre una idea importante para ti es un año desperdiciado...

Otra advertencia de Munger: uno de los errores más graves en los que podemos incurrir consiste en resistirse a reconocer la realidad tal como es y suprimir o pasar por alto noticias que nos resultan incómodas o desagradables. "Uno debe ser capaz de reconocer la realidad incluso cuando no le gusta", advirtió. Esto puede sonar banal, pero lo cierto es que la mayoría de las personas piensan y actúan de manera diferente. "La realidad es demasiado dolorosa para soportarla, así que simplemente la distorsionamos hasta que nos resulte soportable. Todos hacemos eso en mayor o menor medida. Es un error psicológico común que causa problemas terribles". Lo que Munger observó también se corresponde con mis propias observaciones: "la incapacidad de manejar la negación psicológica es una forma común de hacer que la gente quiebre".

Muchos de los errores a los que aludía Munger están recogidos en destacadas contribuciones científicas. Obviamente, estudió intensamente estos hallazgos y sacó conclusiones para aplicarlas de forma práctica inversiones.

Curiosamente, Munger también destacó el abuso de alcohol y drogas como una razón extendida para cometer errores. "Hay tres cosas que arruinan a las personas: los drogas, el alcohol y las deudas". Munger hablaba desde su propia experiencia: "los cuatro amigos más cercanos que tuve en mis años de juventud eran tipos muy inteligentes, éticos y divertidos. Dos están muertos, con el alcohol como motivo clave, y un tercero sigue vivo, pero atrapado en el alcoholismo, de modo que más bien podemos decir que malvive... Aunque la susceptibilidad varía, la adicción puede sucederle a cualquiera de nosotros, a través de un proceso sutil donde los lazos de degradación son demasiado ligeros para ser advertidos, hasta que se vuelven demasiado fuertes como para romperlos". Munger consideraba que el alcoholismo es una de las principales razones por las que las personas fracasan en la vida, a nivel económico y personal.

Tren Griffin, autor de un libro sobre las lecciones de vida de Munger, resumió los rasgos de carácter que el inversor recientemente fallecido consideraba cruciales para el éxito profesional. Aquí van algunos de ellos:

1. Paciencia. Es crucial no volverse hiperactivo y, en cambio, saber esperar pacientemente hasta que surjan oportunidades de inversión. Hay que saber no hacer nada durante ese tiempo de espera.
2. Disciplina. Esto es en realidad una reiteración del primer punto, porque Munger quería aludir a la disciplina que requiere el no hacer nada y saber esperar el momento oportuno.
3. Serenidad, sí, pero también una actitud valiente y decidida cuando surjan opciones de inversión que merezcan la pena.

4. Honestidad, siempre y ante todo.
5. Horizontes de inversión enfocados en el largo plazo.
6. Frugalidad en los gastos y conductas personales.
7. Aversión al riesgo.

Sobre el séptimo punto, hay muchos inversores que cometen el error de creer que invertir en "empresas de calidad" es más seguro. Sin embargo, el precio es mucho más importante. "La mayoría de los inversores piensan que la calidad, en vez del precio, determina si algo es arriesgado. Pero los activos de alta calidad pueden ser arriesgados y los activos de baja calidad pueden ser seguros. La cuestión es el precio pagado por ellos... Por tanto, esta noción popular no es solamente una fuente de rentabilidades más bajas, sino también una variable generadora de riesgo", anotó.

El éxito también depende de tu capacidad para reconocer correctamente los límites de tu

experiencia. Munger y Buffett decidieron abstenerse de acometer numerosas inversiones porque consideraron que eran demasiado complejas. Quienes desconocen los límites de su experiencia no son personas competentes. Deberías ser particularmente sospechoso si alguien te cuenta una "tesis de inversión" que suena fácil y plausible. Algunos de los mayores casos de fraude en la historia financiera funcionaron solo porque estafadores como Bernie Madoff eran excelentes a la hora de construir la narrativa de comercialización de sus productos de ahorro.

Cuando surge una oportunidad de inversión, debes tener el valor de invertir a gran escala. El secreto del éxito se puede resumir de la siguiente manera: "el sabio apuesta fuerte cuando el mundo le ofrece esa oportunidad. Apuesta cuando tienen las probabilidades a su favor. Pero el resto del tiempo, no lo hace. Es tan simple como eso".