

# «Los que siguen aprendiendo, seguirán creciendo en la vida»: principales logros y enseñanzas de Charlie Munger

22 de diciembre de 2023



**Autor: José Antonio Díaz Campos**

Economista y miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet.

---

Creemos que esta es la mejor forma de iniciar este breve artículo sobre Charles T. Munger, con una de sus inspiradoras citas que nos impelen a actuar, a seguir aprendiendo y formándonos, y, en definitiva, a ser mejores personas.

Munger falleció el pasado 28 de noviembre falleció a los 99 años de edad. Conocido sobre todo por ser el inseparable socio de Warren Buffett en Berkshire Hathaway. Pero sus logros no quedaron solamente ahí, sino que su ingenio y sabiduría se plasmaron en la multitud de discursos, charlas, anécdotas, etc. que fue pronunciando a lo largo de su vida.

En este artículo se pretende mostrar muy sucintamente algunas de las muchas enseñanzas y logros obtenidos por Munger a lo largo de su vida:

- El estido de inversión de Buffett: Munger tuvo una gran influencia sobre Warren Buffett y, por consiguiente, sobre Berkshire Hathaway, ya que le animó a dejar progresivamente su estilo de inversión, que él mismo calificó como la “inversión en colillas”, porque el método consistía en comprar negocios muy baratos, pero que atravesaban por una situación difícil, como si se tratara de una colilla que uno encuentra a la que le queda una última calada, que se convierte en beneficio<sup>1</sup>.

El enfoque, por tanto, fue variando gracias a la influencia de Munger, desde la inversión en negocios razonables a buenos precios, hacia negocios muy buenos a precios razonables<sup>2</sup>.

- La inversión en el Daily Journal: Otro de los logros a destacar de Munger fue la compra del Daily Journal, que hizo crecer en un grupo editorial propietario de varios periódicos y publicaciones legales y posteriormente diversificó parte de las inversiones del grupo en otros activos, lo que le hizo alcanzar una capitalización de más de 450 millones dólares a la fecha de su muerte<sup>3</sup>.
- Modelos mentales<sup>4</sup>: Los modelos mentales nos ayudan a, por ejemplo, tomar mejores decisiones, lidiar mejor con los problemas y entender mejor el mundo que nos rodea. Por lo tanto, el objetivo de utilizar modelos mentales, es entender mejor la realidad. Charlie Munger era un gran defensor de ellos. Entre los que solía citar se encontraban los siguientes:
  - Proceso de inversión: es un proceso mental que consiste en averiguar lo que uno no quiere en lugar de lo que quiere, para poder obtener esto último. Se trata, en definitiva, de pensar en lo que no nos gusta o no queremos y cómo evitarlo. Por ejemplo, a la hora de crear un negocio, se trataría de identificar las posibles causas de fracaso en lugar de los factores que le pueden llevar al éxito.
  - Círculo de competencia: el círculo de competencia consiste en saber lo que sabemos y saber lo que no sabemos. Parece sencillo, pero se trata de un proceso de reflexión en el que se debe marcar una “frontera” entre los temas que dominamos y los que no, lo cual nos ayudará a evitar errores a la hora de tomar una decisión de cualquier tipo.
  - Enfoque multidisciplinar: Munger creía que de la integración de ideas y principios de distintos campos de conocimiento se podía derivar un mejor entendimiento de problemas complejos, de ahí que siempre defendiera la necesidad para cualquier persona de adquirir conocimientos continuamente.
  - Coste de oportunidad: el modelo mental del coste de oportunidad no solamente se puede aplicar a las decisiones económicas y financieras, sino que como Munger hacía, también a las decisiones que impliquen cómo emplear nuestro tiempo y esfuerzo. Si tenemos en cuenta las alternativas a las que renunciamos por dedicar tiempo y esfuerzo a algo, podremos tomar mejores decisiones que se alineen además con nuestros objetivos.
  - Componer: en finanzas podemos acabar con un gran capital si los intereses generados inicialmente se invierten para generar más intereses. Este modelo mental se aplica a la forma de pensar, de tal manera que esta no sea lineal, sino exponencial, es decir, que cualquier práctica que hagamos y que se repita en el tiempo compondrá, de tal manera que los beneficios se incrementarán exponencialmente. Por ejemplo, como práctica positiva podríamos citar el leer y adquirir conocimientos.

- Aprendizaje continuo: “En toda mi vida, no he conocido a nadie sabio que no leyera todo el tiempo – nadie, cero. Te sorprendería cuánto lee Warren y cuánto leo yo. Mis hijos se ríen de mi. Piensan que soy un libro con patas”.

Esta famosa cita de Munger nos revela que era un ávido lector más allá de cuestiones económicas o financieras, y siempre animaba a los que le rodeaban (de formación financiera, principalmente) a que se aventuraran en campos como los de la psicología, historia o ciencia, pues era consciente del efecto exponencial que tenía la adquisición de conocimientos y el aprendizaje. Este enfoque multidisciplinar en la adquisición de conocimiento le permitió tomar mejores decisiones de inversión.

- Las oportunidades muy buenas se dan muy raramente en los mercados financieros: la cartera de inversión de Munger en lugar de estar diversificada estaba muy concentrada en unas pocas empresas, siguiendo su convicción de que ante una buena oportunidad, si uno cuenta con las herramientas para poder identificarla, había que ser selectivo y concentrar puesto que las buenas oportunidades se dan pocas veces.
- Los buenos negocios son negocios éticos: el estilo de Munger se centraba en invertir en empresas de calidad, entendiendo por calidad no solamente una excelente situación financiera y perspectivas de futuro para el negocio, sino también un buen desempeño en modelos de negocio justos y éticos, puesto que a largo plazo el resultado financiero se verá influenciado por este tipo de cuestiones.

Sin duda, Munger será un personaje que pasará a la historia financiera por su influencia en Berkshire Hathaway y por sus enseñanzas, algunas de las cuales se han apuntado en este breve artículo.

Para aquel que esté interesado en profundizar más, recomendamos el libro “Poor Charlie’s Almanack”, un compendio de sus conferencias, charlas e información, cuya lectura nos da una idea de la talla intelectual de esta persona.

---

[1] Carta a los accionistas de Berkshire Hathaway, 1989.

[2] “From my perspective, though, Charlie’s most important architectural feat was the design of today’s Berkshire. The blueprint he gave me was simple: Forget what you know about buying fair businesses at wonderful prices; instead, buy wonderful businesses at fair prices”. Carta a los accionistas de Berkshire Hathaway, 2015.

[3] Ticker: DJCO.

[4] “Un modelo mental es simplemente una simplificación mental de cómo funciona algo. Se pueden aplicar a cualquier idea, concepto o creencia. Un modelo mental contiene información clave mientras ignora detalles irrelevantes. Los modelos sintetizan lo complejo en piezas organizadas y que se puedan entender”. Shane Parris, “Mental Models: The best way to make intelligent decisions”, Farnam Street Blog.