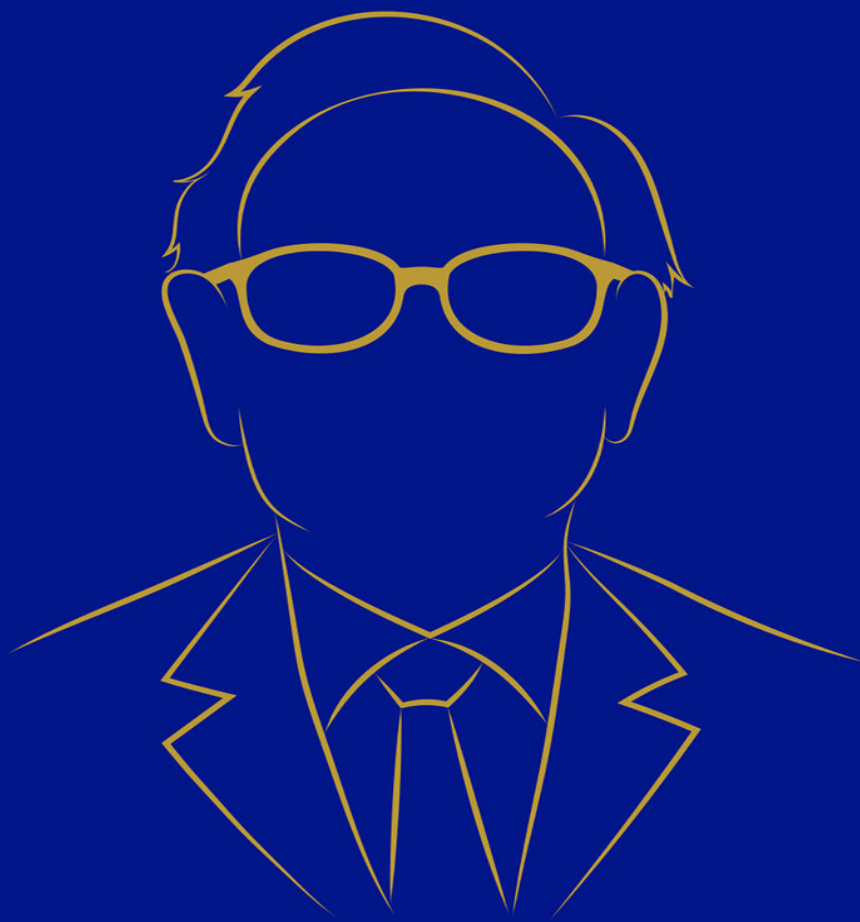


MARY BUFFETT & DAVID CLARK



# O Tao de Warren Buffett

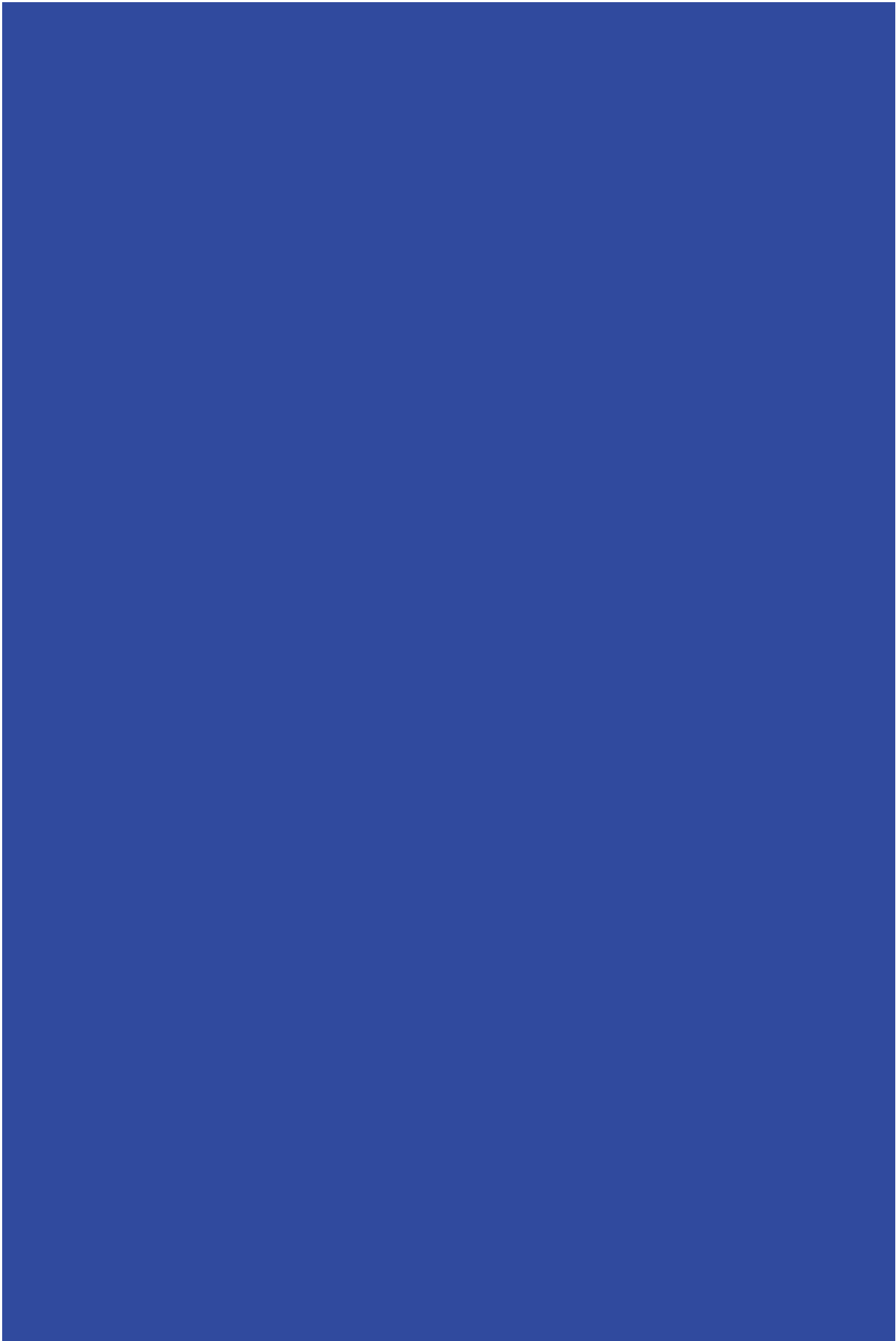
A sabedoria e os princípios de investimento  
do gênio das finanças



SEXTANTE

# **O Tao de Warren Buffett**







MARY BUFFETT & DAVID CLARK

# O Tao de Warren Buffett



SEXTANTE



Título original: *The Tao of Warren Buffett*  
Copyright © 2006 por Mary Buffett e David Clark  
Copyright da tradução © 2020 por GMT Editores Ltda.  
Publicado em acordo com a Scribner,  
uma divisão da Simon & Schuster, Inc.  
Todos os direitos reservados.

*tradução* Ivo Korytowski

*preparo de originais* Sérgio Rodrigues

*revisão* Luis Américo Costa, Shahira Mahmud, Tereza da Rocha

*capa, projeto gráfico e diagramação* Natali Nabekura

*e-book* Marcelo Morais

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO  
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

---

C543t

Clark, David, 1955-

O tao de Warren Buffett [recurso eletrônico] / David Clark, Mary Buffett; tradução de Ivo Korytowski. - 1. ed. - Rio de Janeiro: Sextante, 2020.  
recurso digital

Tradução de: The tao of Warren Buffett

Formato: ePub

Requisitos do sistema: Adobe Digital Editions

Modo de acesso: World Wide Web

ISBN 978-65-5564-063-2 (recurso eletrônico)

1. Buffett, Warren, 1930-. 2. Investimentos. 3. Livros eletrônicos. I. Buffett, Mary. II. Korytowski, Ivo. III. Título.

20-65772

CDD: 332.6

CDU: 330.322

---

Todos os direitos reservados, no Brasil, por

GMT Editores Ltda.

Rua Voluntários da Pátria, 45 – Gr. 1.404 – Botafogo

22270-000 – Rio de Janeiro – RJ

Tel.: (21) 2538-4100 – Fax: (21) 2286-9244

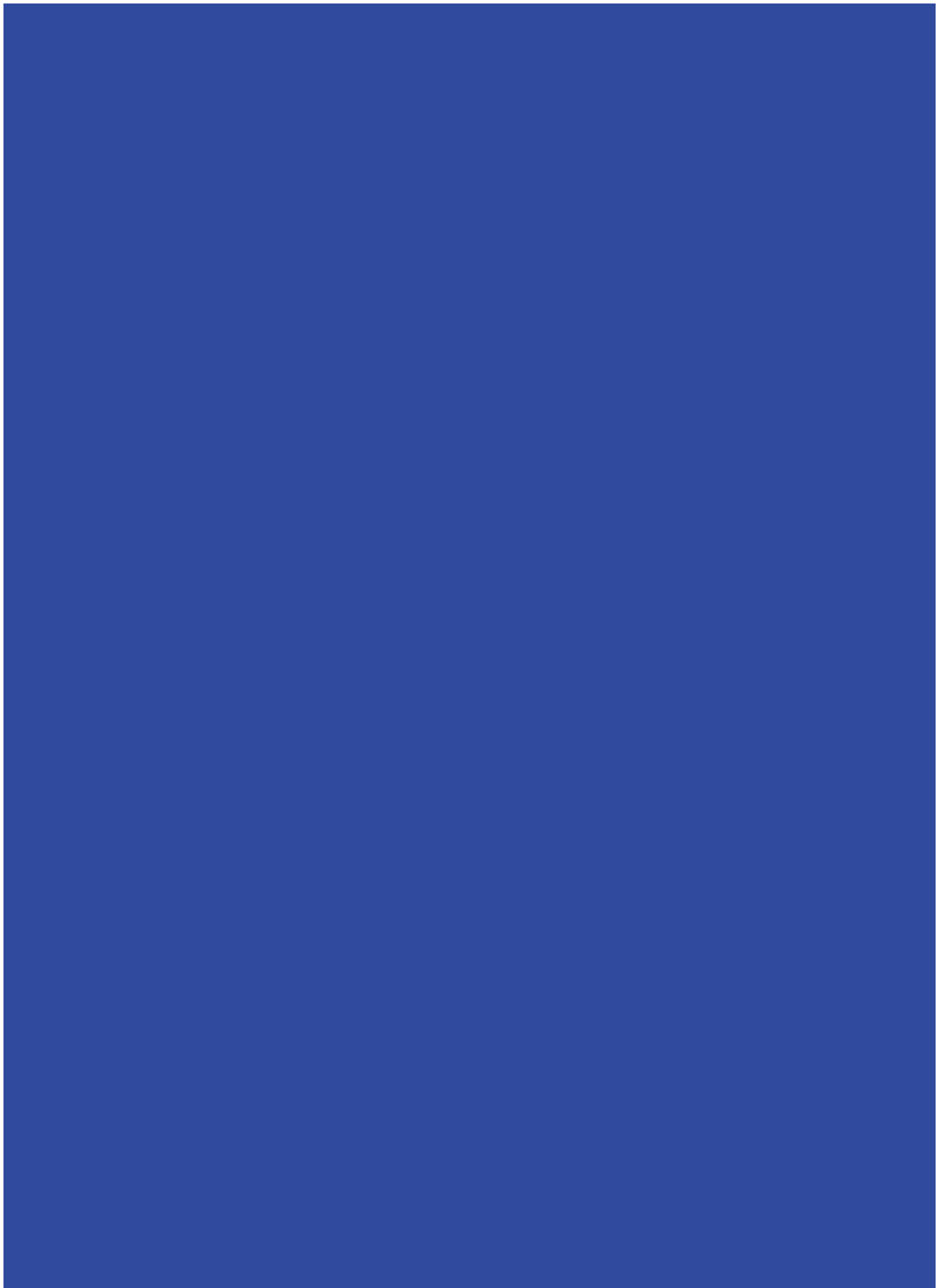
E-mail: [atendimento@sextante.com.br](mailto:atendimento@sextante.com.br)

[www.sextante.com.br](http://www.sextante.com.br)

**Para nosso bom amigo e colega buffettologista Bob Eisenberg**

**E**sta publicação contém as opiniões e ideias de seus autores. Não é uma recomendação para comprar ou vender os papéis de quaisquer das empresas ou fundos de investimento aqui discutidos. A publicação parte do pressuposto de que os autores e a editora não estão engajados na prestação de serviços legais, contábeis, de investimento ou outros de caráter profissional. Se o leitor precisar de assistência financeira especializada, ou outro tipo de assistência, ou aconselhamento legal, deve consultar um profissional competente. Nem os autores nem a editora podem garantir a precisão das informações aqui contidas.

Os autores e a editora isentam-se especificamente de toda responsabilidade por qualquer débito, prejuízo ou risco, profissional ou de outro tipo, contraído em consequência direta ou indireta do uso e da aplicação de qualquer conteúdo deste livro.





# Sumário

[Introdução](#)

[Ficar e permanecer rico](#)

[Empresas](#)

[Os mentores de Warren](#)

[Educação](#)

[O local de trabalho](#)

[Analistas, consultores, corretores: tolices a evitar](#)

[Por que não diversificar](#)

[Disciplina, prudência e paciência](#)

[Cuidado com a insensatez da ganância](#)

[Quando vender, quando sair](#)

[Erros a evitar](#)

[Seu círculo de competência](#)

[O preço que você paga](#)

[O valor econômico de longo prazo é o segredo para explorar a insensatez de curto prazo do mercado de ações](#)

[Agradecimentos](#)

# Introdução

**D**urante 12 anos (de 1981 a 1993) fui nora de Warren Buffett, o mais bem-sucedido investidor do mundo e agora um dos maiores filantropos.

Logo depois que me casei com o filho de Warren, Peter, e bem antes de a maior parte do mundo fora de Wall Street ter ouvido falar de Warren, visitei a casa da família em Omaha. Ali, conheci um pequeno grupo de estudiosos dedicados à sabedoria do grande investidor. Eles se autodenominavam buffettologistas. Um dos buffettologistas, David Clark, mantinha cadernos repletos de anotações – minuciosas e de leitura fascinante – sobre a sabedoria de Warren nos investimentos. Com base nos cadernos de David, ele e eu desenvolvemos mais tarde os livros sobre investimentos *Buffettology*, *The New Buffettology* e *The Buffettology Workbook*.

De todos os cadernos de David, meu favorito era o que continha muitos dos aforismos mais profundos de Warren, divertidíssimos de ler porque realmente instigavam a pensar. Como eu viria a descobrir mais tarde, para os buffettologistas esses aforismos se comparavam aos ensinamentos de um mestre taoista, no sentido de que quanto mais o estudioso os contempla, mais eles revelam.

Com o tempo, também passei a colecionar aforismos com que Warren nos brindava, fosse em momentos íntimos com a família ou em reuniões sociais que incluíam muitos luminares dos negócios. Nessas reuniões, Warren às vezes tomava a palavra e respondia às perguntas à maneira de um mestre, recompensando com sua grande sabedoria a paciência dos discípulos.

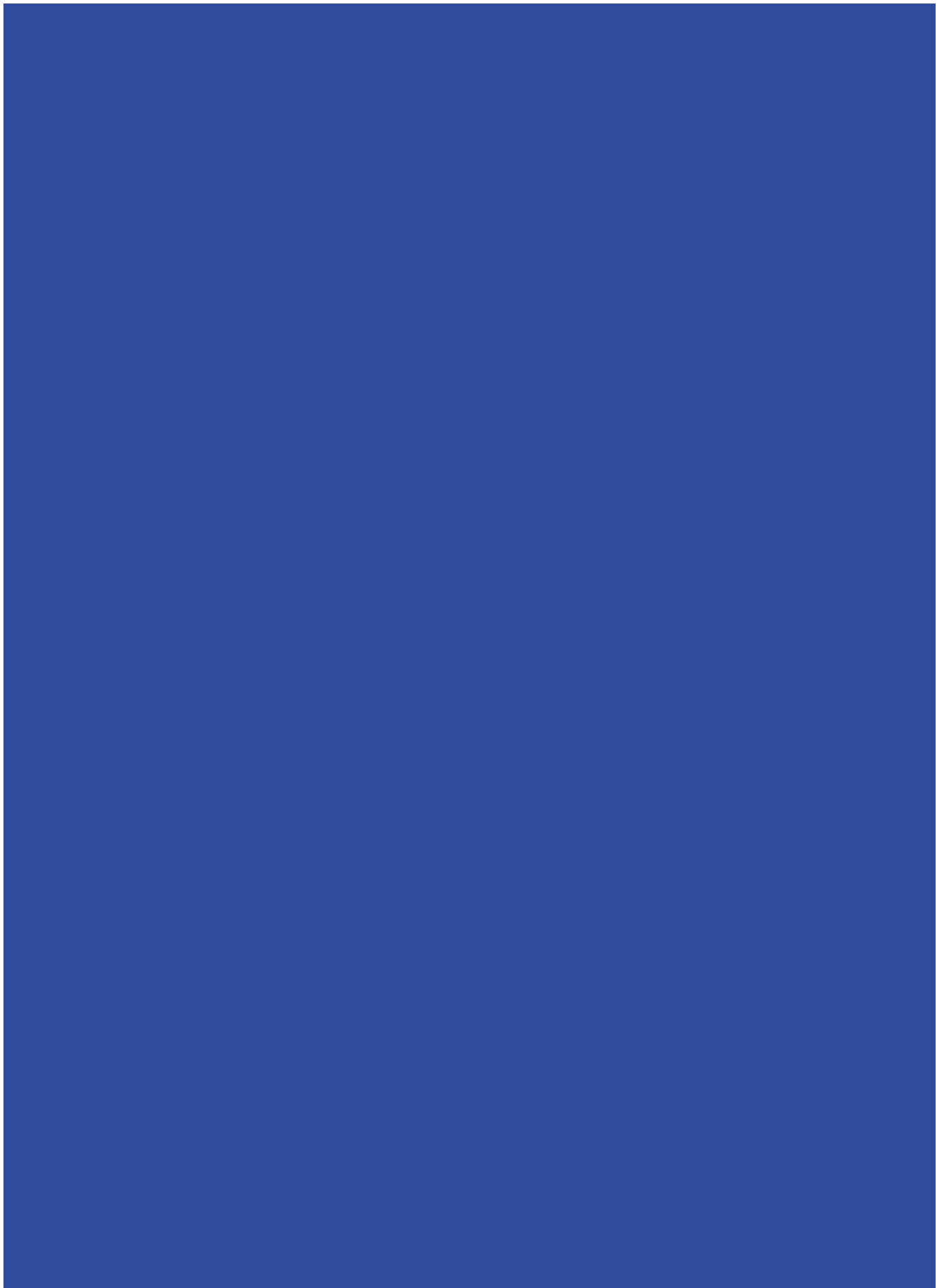
Quanto mais ouvia Warren, mais eu aprendia, não apenas sobre investimentos,

mas também sobre negócios e a vida. Seus aforismos permanecem na nossa memória. Muitas vezes me vejo citando-os para defender um argumento ou pensando neles para me precaver de cometer um erro, como ser arrebatada pelo entusiasmo desenfreado de um mercado em alta. Eles me ensinaram até mesmo em que tipo de empresa devo me concentrar e qual o melhor momento de investir nela.

Mantendo-nos dentro do espírito taoista que cerca os ensinamentos de Warren, David e eu achamos que seria interessante criar *O Tao de Warren Buffett*, preenchendo-o com o que julgamos serem os aforismos mais sábios de Warren sobre investimentos, gestão de negócios, escolha de carreira e sucesso na vida. Essas palavras têm sido para nós amigas verdadeiras ao longo dos anos em que trilhamos nossos caminhos pelos negócios, não apenas na busca dos melhores investimentos mas de forma geral. Acrescentamos nossas interpretações de buffettologistas para ajudar a proporcionar um contexto e abrir a porta para uma exploração adicional dos sentidos mais recônditos e sutis dos aforismos.

Espero que este livro enriqueça seu mundo, tornando-o um lugar mais rentável e agradável para investir, trabalhar e viver.

— MARY BUFFETT  
*julho de 2006*





**Ficar e  
permanecer  
rico**



# • 1 •

**Regra nº 1: Nunca perca dinheiro.**

**Regra nº 2: Nunca esqueça a regra nº 1.**

O grande segredo para ficar rico é fazer o dinheiro render para você, e quanto maior o montante inicial, melhor o rendimento. Um exemplo: US\$ 100.000 rendendo juros compostos de 15% por 20 anos chegarão a US\$ 1.636.653 no 20º ano, o que dá um lucro de US\$ 1.536.653. Mas digamos que você tenha perdido US\$ 90.000 do capital inicial antes mesmo de começar e só conseguiu investir US\$ 10.000. Seu investimento chegaria então a apenas US\$ 163.665 em 20 anos, com um lucro de US\$ 153.665. Uma cifra bem menor. Quanto maior o montante de dinheiro perdido, maior o impacto na sua capacidade de ganhar dinheiro no futuro. Isso é algo que Warren nunca esqueceu. E era por isso que ele continuava dirigindo um velho Fusca muito tempo depois de se tornar milionário.

## • 2 •

**Fiz meu primeiro investimento aos 11 anos. Eu vinha desperdiçando a minha vida até então.**

É bom descobrir sua vocação bem cedo na vida, e no campo dos investimentos isso proporciona oportunidades inigualáveis de pôr em ação a magia dos rendimentos financeiros compostos. A hora de correr riscos é quando se é jovem, com muito tempo pela frente para lucrar com decisões sensatas.

As ações que Warren comprou aos 11 anos eram de uma companhia petrolífera chamada City Services. Ele comprou três ações a US\$ 38 cada uma, apenas para vê-las cair para US\$ 27. Não se desesperou e, depois que elas se recuperaram, vendeu-as a US\$ 40 por ação. Pouco depois, o valor de cada ação disparou para US\$ 200 e ele aprendeu sua primeira lição em investimentos: paciência. Boas coisas acontecem para quem espera – desde que você escolha a ação certa.

## • 3 •

**Nunca tenha medo de pedir de mais ao vender e oferecer de menos ao comprar.**

Warren entende que as pessoas se sintam constrangidas quando pedem um valor alto demais ao vender ou oferecem um valor baixo demais ao comprar. Ninguém quer ser visto como ganancioso ou mesquinho. Em termos simples, no mundo dos negócios, a quantia que você obtém com uma venda ou que você tem de pagar ao fazer uma compra determina se você ganha ou perde dinheiro e quão rico acaba se tornando. Uma vez iniciadas as negociações, você pode reduzir o preço de venda ou aumentar o preço de compra. Mas é impossível fazer o contrário.

Warren recusou muitos negócios por não satisfazerem seu critério de preço. Talvez o exemplo mais famoso seja a compra da ABC em parceria com a Capital Cities. Warren queria, pelo valor que estava disposto a oferecer, um quinhão maior da empresa do que a Capital Cities estava disposta a conceder – de modo que ele virou as costas e desistiu do negócio. No dia seguinte, a Capital Cities voltou atrás e ofereceu-lhe o que ele queria. Peça e talvez você receba, mas se não pedir...

## • 4 •

### **Não é possível fazer um bom negócio com uma pessoa ruim.**

Uma pessoa ruim é uma pessoa ruim, e uma pessoa ruim nunca o tratará como você merece. O mundo tem pessoas boas e honestas em número suficiente para que fazer negócios com as desonestas seja pura tolice. Se você se pergunta “Devo confiar nessa pessoa?”, melhor abandonar a mesa de negociações e procurar outra companhia mais honesta para fazer negócios. Assim como você não quer ter dúvida sobre a abertura de seu paraquedas quando for se atirar do avião, também não quer duvidar da integridade da pessoa com quem vai se atirar num negócio. Se já não pode confiar nela agora, poderá menos ainda no futuro. Melhor não confiar nunca nesse tipo de gente.

Warren aprendeu essa lição ao participar da diretoria da Salomon Brothers. Contrariando os conselhos de Warren, os banqueiros de investimentos da Salomon continuaram fazendo negócios com o magnata da mídia Robert Maxwell, cujas finanças, de tão precárias, lhe valeram o apelido de Bouncing Czech.\* Após a morte prematura de Maxwell, a Salomon se viu em maus lençóis para recuperar seu dinheiro.

\* Czech é tcheco. Trocadilho com *bouncing check*, “cheque voador”. (N. do T.)

A regra é simples: as pessoas íntegras estão predispostas a agir bem; as pessoas sem integridade estão predispostas a agir mal. Melhor não confundir os dois tipos.

## · 5 ·

**As grandes fortunas pessoais neste país não foram construídas com base numa carteira de 50 empresas. Foram construídas por alguém que identificou um negócio maravilhoso.**

Se você fizer uma pesquisa sobre as famílias super-ricas dos Estados Unidos, constatará que, quase sem exceção, elas construíram sua fortuna sobre um só negócio excepcional. A família Hearst ganhou seu dinheiro no jornalismo; a família Walton, no varejo; a família Wrigley, com gomas de mascar; a família Mars, com doces; a família Gates, com software; e as famílias Coors e Busch, com cerveja. A lista não para e, quase sem exceção, sempre que se desviaram daquele negócio maravilhoso que as fez espantosamente ricas, elas acabaram perdendo dinheiro – como quando a Coca-Cola se aventurou no ramo cinematográfico.

A chave do sucesso de Warren é que ele foi capaz de identificar quais são as características econômicas exatas de um negócio maravilhoso: uma empresa com vantagem competitiva duradoura e que esteja gravada na mente do consumidor. Quando um americano pensa em goma de mascar, pensa na Wrigley; quando pensa em loja de descontos, pensa na Walmart; e quando pensa numa cerveja gelada, pensa na Coors ou na Budweiser. Essa posição privilegiada cria o poderio econômico. Warren aprendeu que, às vezes, a miopia do mercado de ações subestima grosseiramente essas empresas maravilhosas, e, quando isso acontece, ele entra em cena e compra o máximo de ações que pode. A empresa de Warren, a Berkshire Hathaway, é uma coleção de alguns dos melhores negócios dos Estados Unidos, todos eles super-rentáveis e comprados quando Wall Street os ignorava.

## . 6 .

**Depois de assinar um contrato, não dá para voltar atrás; portanto, pense em tudo antes de assinar.**

Warren aprendeu que, uma vez assinado, o negócio está fechado. Não é possível voltar atrás e repensar se foi um bom ou um mau negócio. Portanto, pense bem antes de assinar. É mais fácil falar do que fazer, pois, uma vez com aquele papel diante de seus olhos, a racionalidade pode ser sacrificada pela ânsia de fechar o negócio. Antes de assinar um contrato, imagine todas as coisas que podem dar errado – porque muitas vezes elas dão mesmo. O caminho das boas intenções está repleto de obstáculos que eram previsíveis. Pensar longa e profundamente antes de dar o salto o poupará de ter de pensar longa e profundamente em todos os problemas que acabou de comprar.

Warren esqueceu de incluir uma cláusula de não concorrência no contrato com Rose Blumkin, de 89 anos, ao comprar sua loja de móveis em Omaha, a Nebraska Furniture Mart (NFM). Alguns anos depois, a Sra. Blumkin aborreceu-se com a maneira como os negócios vinham sendo conduzidos na loja, de modo que saiu e abriu uma loja nova do outro lado da rua – roubando um monte de clientes da NFM. Após alguns anos de concorrência acirrada, Warren cedeu e concordou em comprar a loja nova por US\$ 5 milhões. Na segunda vez, ele a fez assinar um acordo de não concorrência, e ainda bem que fez isso, pois ela continuou no ramo até os 103 anos.



**É mais fácil evitar problemas  
do que resolvê-los.**

É bem mais fácil evitar a tentação de infringir a lei para ganhar dinheiro fácil do que lidar com as consequências se você for pego. Para evitar problemas, basta fazer o que é certo na hora certa. Para resolvê-los, você precisa de muito dinheiro, muitos advogados e mesmo assim poderá acabar cumprindo pena por muito tempo.

Warren aprendeu essa lição quando quase perdeu todo o seu investimento de US\$ 700 milhões na empresa Salomon Brothers de Wall Street. O Federal Reserve Bank (Fed) por pouco não fechou a empresa inteira por suas atividades ilegais de negociação de títulos – praticadas por um corretor que queria ganhar uma bolada fácil. Quanto custou se livrar do problema? Custou os empregos de muitos dos principais corretores da empresa, o emprego de seu presidente e CEO e milhões em honorários advocatícios, multas, processos e negócios perdidos. Teria sido bem mais fácil, e mais rentável, evitar os problemas.

## . 8 .

### **Invista como um católico se casa: para o resto da vida.**

Warren sabe que, se você encara uma decisão de investimento da perspectiva de que nunca poderá desfazê-la, com certeza fará o dever de casa antes de se lançar de cabeça. Você não se atiraria a um casamento sem antes fazer sua pesquisa (namorar), discuti-lo com seus conselheiros (os amigos no bar) e pensar longa e profundamente a respeito, não é mesmo? Tampouco deve se atirar a um investimento sem saber muito sobre a empresa e ter certeza de que a compreende. Mas é o fator *vitalício* que realmente faz dinheiro. Veja este caso: em 1973, Warren investiu US\$ 11 milhões na Washington Post Company e continuou casado com esse investimento até 2014. Nesses 40 anos em que foi fiel a ele, seu valor cresceu para mais de US\$ 1 bilhão. A convicção de manter o rumo pode trazer recompensas celestiais, contanto que você tenha escolhido o rumo certo.

## • 9 •

**Wall Street é o único lugar para onde as pessoas vão de Rolls-Royce pedir conselhos a quem pega o metrô.**

Warren sempre achou estranho que homens de negócios extremamente bem-sucedidos e inteligentes, que dedicaram suas vidas a ganhar montanhas de dinheiro, peçam conselhos sobre investimentos a corretores de ações pobres demais para seguir seus próprios conselhos. E, se seus conselhos são tão bons, por que não são todos ricos? Será porque as comissões que você paga são bem melhores do que os conselhos que eles dão? Cuidado com pessoas que precisam usar seu dinheiro para tornar você rico, especialmente se quanto mais venderem para você, mais dinheiro ganharão. Muitas vezes o objetivo delas é usar o seu dinheiro para enriquecer. E se perderem o seu dinheiro? Bem, elas simplesmente sairão em busca de outra pessoa à qual vender seus conselhos.

Warren desconfia tanto da lealdade de Wall Street que se recusa até a examinar as projeções de negócios realizadas por seus analistas, porque, qualquer que seja a natureza do negócio, as projeções são sempre otimistas demais.

## • 10 •

### **A felicidade não traz dinheiro.**

Warren nunca confundiu ser rico com ser feliz. Estamos falando de um sujeito que continua saindo com as mesmas pessoas do tempo do colégio e continua morando no mesmo bairro onde cresceu. O dinheiro não mudou quem ele é num nível fundamental. Quando estudantes lhe pedem que defina sucesso, ele diz que é ser amado por quem você quer que o ame. Você pode ser o homem mais rico do mundo, mas, sem o amor da família e dos amigos, seria também o mais pobre.

## • 11 •

**Leva-se 20 anos para construir uma reputação e cinco minutos para perdê-la. Se você pensar nisso, fará as coisas de forma diferente.**

Basta um ato insensato para que as notícias ruins na imprensa destruam uma boa reputação que levou uma vida para ser construída. Melhor não fazer algo que você sabe que está errado, porque, se você for pego, o preço que pagará poderá estar acima de suas possibilidades. Essa é uma crença que Buffett transmite a seus filhos desde que eram bebês.

Quando o escândalo contábil derrubou a gigante dos seguros AIG, Buffett disse a seus gerentes: “A investigação atual do setor segurador ressalta o imperativo da mensagem que envio regularmente a vocês no meu memorando semestral: a Berkshire pode se dar ao luxo de perder dinheiro, até muito dinheiro, mas não pode se dar ao luxo de perder reputação, nem mesmo um pouquinho. E a longo prazo obteremos a reputação que merecemos. Dá para ganhar bastante dinheiro no centro do campo. Não há necessidade de ficar jogando pelas pontas.”

Wall Street está apinhada de gigantes caídos que deixaram a ganância prejudicar seu juízo e não seguiram esse conselho.

## • 12 •

**O mercado, como o Senhor, ajuda a quem se ajuda. Mas, ao contrário do Senhor, o mercado não perdoa aqueles que não sabem o que fazem.**

O mercado de ações existe para enriquecê-lo se você souber o que está fazendo. Se você não souber o que está fazendo, ele não terá nenhuma compaixão e o deixará pobre. A ignorância, quando mesclada à ganância, é o material de que se constituem os desastres financeiros. Em 1969, no auge da alta do mercado naquela década, Warren achou que as ações estavam tão supervalorizadas que saiu totalmente das bolsas. Em 1973-74, o mercado sofrera uma total reversão e as ações eram vendidas a preço de banana. Warren comprou-as com o apetite de, em suas palavras, “um homem ávido por sexo em um harém de mulheres lindas”. Muitas daquelas beldades depois o ajudaram a ficar bilionário.

Quanto aos investidores que permaneceram no mercado depois que Warren saiu, em 1969, grande parte ficou a ver navios quando o mercado despencou em 1973-74 e voltar para ele tornou-se impossível – é preciso dinheiro para comprar ações. Saber o que você está fazendo realmente ajuda.

## • 13 •

**Eu não tento saltar barreiras de 2 metros de altura; prefiro procurar as de 30 centímetros, que eu posso transpor com facilidade.**

Warren não mira nas estrelas. Não tenta fazer um *home run* em cada arremesso. Ele aguarda o arremesso perfeito e se atém ao que é seguro: empresas com produtos que não precisam mudar, negócios que ele sabe que continuarão existindo daqui a 20 anos, com ações vendidas agora a um preço que faria sentido mesmo se ele estivesse comprando a empresa inteira. Sorte dele que o enfoque de curto prazo do mercado de ações muitas vezes despreza a economia a longo prazo, o que significa que o mercado de ações muitas vezes atribui um preço errado a uma grande empresa. Warren não complica e deixa toda a leitura da sorte e estratégias de investimento complexas para os outros sujeitos de Wall Street.

No colapso do mercado de ações de 1973-74, era possível comprar ações da Ogilvy & Mather, uma das agências publicitárias mais fortes do mundo, por US\$ 4 cada uma, enquanto o lucro por ação era de US\$ 0,76 – um índice Preço/Lucro (P/L) de 5. Warren comprou um caminhão delas durante o colapso e vendeu-as muitos anos depois, após auferir uma taxa de retorno anual superior a 20%. Alguns investimentos são simples assim.

## • 14 •

**Os grilhões do hábito são leves demais para serem sentidos, até que ficam pesados demais para serem rompidos.**

Essa é uma citação que Warren faz do filósofo inglês Bertrand Russell, porque suas palavras descrevem perfeitamente a natureza insidiosa de hábitos de negócios ruins, que só se tornam aparentes quando é tarde demais. Hábitos como reduzir custos depois que sua empresa está em dificuldades, algo que você deveria ter feito antes mesmo de se aproximar do perigo. A empresa que incha com despesas desnecessárias em épocas de fartura é a empresa que afundará quando a situação piorar. Essa propensão a se autoiludir também revela muito sobre o tipo de administração que deixou as despesas engordarem. Melhor verificar com atenção aonde os seus hábitos o estão conduzindo bem antes de chegar lá. O momento de mudar de rumo é antes de descobrir que seu navio está afundando num mar de problemas.

Foi o que aconteceu a Warren com sua estratégia de investimento, inspirada em Benjamin Graham, de comprar ações baratas, vendidas abaixo do valor nominal, independentemente da perspectiva econômica de longo prazo da empresa. Isso foi algo que ele conseguiu fazer com grande sucesso durante a década de 1950 e no início dos anos 1960. Mas Warren manteve sua abordagem quando ela já não era mais viável. Quando enfim acordou para o fato de que a onda das pechinchas de Graham se encerrara, mudou para uma estratégia de comprar empresas excepcionais a preços razoáveis e, depois, mantê-las por longos períodos – deixando assim o valor da empresa aumentar. Com a estratégia antiga ele ganhou milhões, mas com a nova ganhou bilhões.

## • 15 •

**Casar por dinheiro provavelmente é uma má ideia em quaisquer circunstâncias,  
mas é uma loucura absoluta se você já for rico.**

As pessoas espertas sabem que, se você se casar por dinheiro, terá que fazer jus a cada centavo. Portanto, se você já é rico, por que cargas-d'água vai querer se esforçar tanto? É mais fácil casar por amor e ganhar o dinheiro depois. Foi o que Warren fez com sua esposa, Susie – eles encontraram o amor e depois foram fazer uma fortuna. Além disso, o casal que ganha dinheiro junto costuma ser o casal que permanece junto. E, se não permanecer junto, pelo menos terá um monte de dinheiro pelo qual brigar. (Warren se cala sobre a sabedoria do divórcio.)

## • 16 •

**Não é preciso fazer coisas extraordinárias para obter resultados extraordinários.**

Como um investidor, você não precisa tentar enriquecer da noite para o dia para acabar ficando rico. Warren está visando a uma taxa de retorno anual de 20%, não uma taxa de retorno anual de 200%. Invista US\$ 100.000 por 20 anos a 20% ao ano e você acabará tendo US\$ 3,8 milhões; conserve o investimento por 30 anos e você acabará tendo US\$ 23,7 milhões. Você ganha o jogo correndo com a bola – não dando um chute para a frente. Com o mundo tentando obter um retorno anual de 100%, inúmeros erros vêm sendo cometidos quanto às perspectivas empresariais de longo prazo, o que torna bem fácil obter um retorno anual de 20%.

**Você deve ver as ações como pequenas parcelas de uma empresa.**

Às vezes, quando as pessoas investem, esquecem que estão na verdade comprando uma participação fracionária numa empresa. Warren gosta de ver as ações como a posse de uma pequena parcela de uma empresa. Desse modo, consegue julgar se está pagando demais pela empresa. Ele multiplica o preço da ação pelo número de ações em circulação, depois pergunta se esse seria um bom negócio ou um mau negócio caso estivesse comprando a empresa inteira. Se o preço é alto demais para comprar a empresa inteira, também é alto demais para comprar ações, mesmo que seja uma só. Esse pensamento é suficiente para evitar que você se veja envolvido no frenesi especulativo que costuma acompanhar um mercado em alta, pois raramente as favoritas de Wall Street e outros papéis badalados são vendidos por preços pelos quais faria sentido comprar a empresa inteira.

**Minha ideia de decisão em grupo é olhar para o espelho.**

Warren não é uma pessoa que procure nos outros a afirmação de suas ideias, porque muitas delas são o contrário do que o rebanho está pensando. Para ganhar muito dinheiro no mundo dos investimentos, você precisa aprender a pensar de forma independente; para pensar de forma independente, precisa estar confortável com o isolamento.

Warren tem um histórico de isolamento que remonta ao início de sua carreira como investidor. Ele optou por viver em Omaha, em vez de Nova York, porque ali havia menos influência de Wall Street. Comprou ações da Berkshire Hathaway quando ninguém as queria; comprou ações da Washington Post Company quando ninguém as queria; comprou ações da General Foods quando ninguém as queria; comprou ações da RJR Tobacco quando ninguém as queria; comprou ações da GEICO quando ninguém as queria; comprou os títulos do Washington Public Power Supply System (o sistema de suprimento de energia elétrica do noroeste dos Estados Unidos) quando ninguém os queria; e comprou os chamados *junk bonds* (papéis de alto risco) quando ninguém os queria. Alguns desses investimentos ele mantém até hoje, outros ele vendeu após mantê-los por alguns anos, mas em cada um deles ganhou uma fortuna. Se precisasse do voto de confiança de alguém em Wall Street, teria perdido o bonde em todos esses ótimos investimentos.

## • 19 •

**Se não consigo ganhar dinheiro no mercado americano, que vale US\$ 5 trilhões, talvez seja fantasioso imaginar que bastará viajar alguns milhares de quilômetros para eu começar a mostrar meu valor.**

O estranho dessa citação é que, 10 anos depois, Warren cruzou as fronteiras para mostrar o seu valor. Em 2003, comprou uma participação de cerca de US\$ 500 milhões na PetroChina, uma companhia petrolífera 90% pertencente ao governo chinês, o que significa, como Warren observou com bom humor, que “juntos, nós dois controlamos a empresa”. A PetroChina é a quarta empresa de petróleo mais rentável do mundo. Produz tanto petróleo bruto quanto a Exxon, e Warren comprou suas ações a um terço do valor das companhias petrolíferas ocidentais. Pois saiba que em apenas três anos elas subiram 400%. Se isso não é mostrar o seu valor, não sei o que é.

**Invista seu dinheiro numa empresa que até um idiota consiga administrar, porque um dia um idiota o fará.**

Existem empresas com ótimos fundamentos econômicos e empresas com maus fundamentos econômicos. Você deve investir nas que têm ótimos fundamentos econômicos porque é difícil afundar empresas desse tipo. As empresas em que Warren investiu, como Coca-Cola, Budweiser, Walmart, Wrigley, Hershey e H&R Block, são quase à prova de idiotas. Você sabe que vai ganhar dinheiro com essas empresas mesmo que um idiota se torne CEO. Mas se, ao contrário, for motivo de preocupação a hipótese de um idiota tocar o negócio, talvez a empresa não seja tão boa assim e você não deva estar nela.

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

## Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "O Tao de Warren Buffett"  
e mais de 1 milhão de livros — de graça por 30 dias.

★★★★★ Mais de 1 milhão de leitores já aproveitam

### Com o Kindle Unlimited, sua leitura não tem fim:

- ✓ Leia à vontade — explore mais de 1 milhão de títulos sem pagar por livro.
- ✓ Leve para qualquer lugar — baixe o app gratuito e leia onde e quando quiser.
- ✓ Em qualquer tela — celular, tablet, computador ou Kindle — você escolhe.
- ✓ Grandes autores — best-sellers e novos talentos, inclusive títulos em inglês.

**COMEÇAR MEUS 30 DIAS GRÁTIS**

Cobrança só após o período grátis.

- ✓ Pagamento seguro
- ✓ Acesso imediato
- ✓ Cancele quando quiser

Não precisa ter um Kindle: baixe o app gratuito e comece a ler agora.

Se não quiser ler no aplicativo Kindle, compre o livro [clikando aqui](#).