



A
sabedoria
de Charlie
Munger

Para Charles T. Munger,
que lhe diria, nestas exatas palavras:

*“Adquira sabedoria e passe a agir de acordo.
Se seu novo comportamento lhe causar alguma
impopularidade temporária entre as pessoas de seu círculo...
elas que se danem.”*

Nota dos editores:

Charlie Munger viveu até os 99 anos. Publicado antes de seu falecimento, em novembro de 2023, este livro se refere a ele no tempo presente – escolha que mantivemos não apenas por uma questão formal, mas também para reforçar a imortalidade de suas ideias nos discursos aqui reproduzidos.

PREFÁCIO

COLLISON SOBRE MUNGER

por John B. Collison

Dublin

Abril de 2023

Meu primeiro contato com *A sabedoria de Charlie Munger* foi aos 20 e poucos anos, quando eu estava tentando de todas as formas descobrir o segredo das empresas de sucesso. Ao folhear as páginas do livro, descobri que era uma revigorante refutação da sabedoria financeira convencional, apresentada com uma simplicidade e franqueza incomuns. Eu nunca tinha ouvido um venerado homem de negócios compartilhar insights tão incisivos sobre investimentos, finanças e o mundo, nem com tal – para usar uma das expressões preferidas de Munger – *chutzpah*.^{*} É impossível ler frases como “Sem letramento em matemática (...) você é como um sujeito de uma perna só em uma competição de chute no traseiro” e não rir, além de ficar um pouco mais sábio.

Anos depois, tive o privilégio de conhecer Charlie pessoalmente, em sua casa em Los Angeles. Fiquei encantado ao descobrir que em carne e osso ele era tão fascinante e intelectualmente curioso quanto no papel (descobri também que sua resistência era bem maior que a minha: após mais de quatro horas à mesa de jantar, eu já estava pronto para ir dormir, enquanto Charlie não dava sinais de cansaço). Nossa conversa naquela noite percorreu todo tipo de assunto, desde a estrutura econômica das estações de esqui até a evolução do setor de imprensa, passando pela criação dos filhos. Testemunhar em primeira

* *Chutzpah* é uma palavra de origem ídiche que pode ser traduzida como audácia (para o bem e para o mal) ou arrogância. (*N. do E.*)

mão a prodigiosa amplitude intelectual de Charlie, que passa por diferentes campos do conhecimento, apenas reforçou minha admiração por este livro e pelo homem por trás dele.

A sabedoria de Charlie Munger é um testemunho do poder do pensamento multidisciplinar. Mais do que um livro sobre investimentos, é um guia para aprender a pensar por si mesmo a fim de compreender o mundo ao seu redor. A filosofia de Charlie combina insights de quase todas as áreas de conhecimento pelas quais ele já teve algum interesse – não apenas negócios e finanças, mas também matemática, física, história, ética e muito mais –, apresentados com uma irreverência característica que persiste há 99 anos. Seus ensaios exaltam as virtudes da livre iniciativa, sim, mas também de se fazer negócios da forma correta, com integridade e rigor. De levar muito a sério seu trabalho, mas nunca a si mesmo.

Embora o mundo hoje seja muito diferente do que era há quase 100 anos, quando Charlie nasceu – antes da Grande Depressão e entre duas guerras mundiais –, ele se manteve uma constante. Seu apetite insaciável por aprender; sua incrível capacidade de avaliar empresas por meio de modelos simples que produzem análises mais confiáveis do que demonstrações financeiras complexas; e sua ligação com a família Buffett (que começou quando o adolescente Charlie foi trabalhar na mercearia do avô de Warren e culminou em uma das parcerias mais bem-sucedidas de todos os tempos no mundo dos investimentos) persistiram por décadas, atravessando tempos de crescimento e tempos de crise. O mesmo aconteceu com muitas das empresas conceituadas nas quais Charlie e Warren investiram seus dólares e sua confiança.

Embora não tenha inventado o conceito de crescimento composto, o sucesso de Charlie, bem como o da Berkshire Hathaway, comprova a ideia. A sabedoria prática desta ode à curiosidade intelectual, à generosidade e à virtude passará por crescimento similar à medida que sucessivas gerações de leitores empreendedores aplicarem estas lições às suas circunstâncias.

Quer você seja experiente ou iniciante nos investimentos, quer administre um negócio ou esteja buscando aprimorar sua tomada de decisões na vida, eu o encorajo a ler os discursos e ensaios de Charlie com a mente aberta. Você será recompensado com insights que o

acompanharão pelo resto da vida. Como Charlie disse uma vez: “Não há mestre melhor do que a história para se determinar o futuro. Há respostas que valem bilhões em livros de história que custam meros 30 dólares.” O mesmo pode ser dito de *A sabedoria de Charlie Munger*. É o investimento mais lucrativo que existe.

Sou imensamente grato a Peter Kaufman, por organizar este clássico, e a Charlie Munger, por sua sabedoria indiscutível e sua gentil mentoria. Nada a acrescentar.

PREFÁCIO

BUFFETT SOBRE MUNGER

por Warren E. Buffett

De 1733 a 1758, Benjamin Franklin publicou anualmente conselhos úteis e atemporais em seu *Poor Richard's Almanack* [Almanaque do pobre Ricardo].* Entre as virtudes por ele exaltadas estavam a moderação, o compromisso, o trabalho e a simplicidade.

Dois séculos se passaram, durante os quais os pensamentos de Ben foram considerados a palavra final sobre esses temas. Até que apareceu Charlie Munger.

De início mero discípulo de Ben, Charlie logo estava abrindo novos caminhos. O que Ben recomendava, Charlie exigia. Se Ben tinha sugerido economizar alguns centavos, Charlie dobrava a aposta. Se Ben recomendava ser pontual, Charlie dizia para chegar antes da hora. A vida sob as regras de Ben começou a parecer confortável em comparação ao rigor exigido por Charlie.

Além disso, Charlie praticava o que pregava (e como pregava!). Em seu testamento, Ben criou dois pequenos fundos filantrópicos cujo objetivo era ensinar a mágica dos juros compostos. Já Charlie, tendo concluído muito cedo que aquele era um assunto importante demais para ser ensinado por meio de um projeto póstumo, optou por se tornar uma lição viva do tema, evitando despesas frívolas (ou seja,

* O título original deste livro (*Poor Charlie's Almanack*) é inspirado no título do almanaque que Benjamin Franklin publicou sob o pseudônimo “Pobre Ricardo” por mais de duas décadas. Seu conteúdo variava, incluindo aforismos, calendários, previsão do tempo, etc. O *Almanaque* foi muito popular nas colônias norte-americanas. (*N. do E.*)

qualquer uma) que pudessem minar o poder do seu exemplo. Consequentemente, a família de Charlie descobriu os prazeres das longas viagens de ônibus, enquanto seus amigos ricos, enfiados em seus jatinhos particulares, perderam essas experiências enriquecedoras.

Em algumas áreas, porém, Charlie não tentou aprimorar o pensamento de Ben. Por exemplo, o ensaio “Conselhos sobre a escolha de uma amante” de Ben pôs Charlie no modo “Nada a acrescentar”, sua marca registrada nas reuniões anuais de acionistas da Berkshire.

Quanto a mim, gostaria de oferecer alguns “Conselhos para escolher um bom parceiro de negócios”. Preste atenção.

Primeiro, procure alguém mais inteligente e mais sábio que você. Depois, peça a essa pessoa que não alardeie a própria superioridade, para que você possa ser aclamado pelas muitas realizações que resultarão dos conselhos e das análises dela. Procure alguém que nunca encontre falhas em suas ações nem fique de mau humor quando seus erros causarem graves prejuízos. Procure também uma alma generosa que invista seu próprio dinheiro e trabalhe por uma ninharia. Por fim, associe-se a alguém que sempre consiga aumentar o grau de divertimento pelo longo caminho que vocês percorrerão juntos.

São conselhos esplêndidos (nunca tirei nota inferior a 10 nas minhas autoavaliações). Tão esplêndidos, aliás, que em 1959 decidi segui-los fielmente. E havia apenas uma pessoa que cumpria todos os meus requisitos: Charlie.

Em seu famoso ensaio sobre a escolha de uma amante, Ben diz que apenas uma mulher mais velha faz sentido, apresentando oito boas razões para isso. E conclui afirmando que “elas ficam muito gratas”.

Charlie e eu somos parceiros há 45 anos. Não sei se ele tinha outros sete motivos para me escolher, mas, definitivamente, atendo ao oitavo critério de Ben. Não poderia ser mais agradecido.



REFUTAÇÃO

MUNGER SOBRE BUFFETT

por Charles T. Munger

Acho que existe algo de mítico na ideia de que fui o grande mentor de Warren. Ele não precisava de muita mentoria. Sinceramente, acho que recebo mais crédito do que mereço. É verdade que Warren tinha certo bloqueio mental por ter trabalhado com Benjamin Graham e ganhado muito dinheiro – é difícil mudar quando tudo está funcionando tão bem –, mas, se Charlie Munger nunca tivesse existido, o histórico de Buffett seria praticamente o mesmo.

É difícil acreditar que ele melhora a cada ano que passa. Isso não vai durar para sempre, mas Warren está realmente melhorando. É impressionante: a maioria dos homens na faixa dos 70 anos não está melhorando, mas Warren está. A Berkshire está nadando em dinheiro – temos grandes negócios de sucesso extraordinário. Quando Warren se for, a Berkshire não terá um desempenho tão impressionante na aquisição de companhias, mas de resto continuará bem. E as aquisições na verdade vão funcionar perfeitamente bem.

Acho que o próximo líder não será tão inteligente quanto Warren, mas seria tolice reclamar dizendo algo como: “Que tipo de mundo é este que me dá Warren Buffett por 40 anos e aí aparece um sujeito pior?”

INTRODUÇÃO

por Peter D. Kaufman

Você está prestes a embarcar em uma jornada extraordinária rumo a melhores investimentos e a uma melhor tomada de decisão. Talvez adquira também uma melhor compreensão da vida, tudo graças à inteligência, à sabedoria, aos discursos e aos escritos de Charlie Munger – a resposta desta geração a Benjamin Franklin. A singular visão de mundo de Charlie, que ele chama de abordagem multidisciplinar, é um modelo desenvolvido por ele mesmo para um pensamento claro e simples, mas seus conceitos são tudo menos simplistas. Repare como o pensamento de Charlie resiste ao teste do tempo: o primeiro discurso desta coletânea é tão relevante hoje quanto no dia em que foi proferido. Como você verá, as observações e conclusões de Charlie se baseiam na natureza humana fundamental, em verdades básicas e em princípios centrais de uma variedade de disciplinas.

Ao longo do livro, Charlie apresenta seu intelecto, sua sagacidade, seus valores e um talento retórico sem fim. Seu conhecimento enciclopédico lhe permite citar desde oradores clássicos e literatos europeus dos séculos XVIII e XIX a ícones da cultura pop contemporânea. Onde mais encontraríamos Demóstenes e Cícero justapostos a Johnny Carson, ou os gestores de investimentos de hoje lado a lado com Nietzsche, Galileu e “um sujeito de uma perna só em uma competição de chute no traseiro”? Ou que tal Benjamin Franklin versus Bernie Cornfeld em uma batalha de sabedoria de vida? Usando com habilidade a autodepreciação e a imaginação, Charlie se compara alegremente a um cavalo que sabe fazer cálculos, sugere o nome “Água

Cafeinada e Adoçada do Glotz's” como alternativa puramente descritiva ao nome Coca-Cola e afirma: “Pelo menos quando eu era jovem não fui um completo imbecil.”

Em um dos seus discursos (“Pensamento prático sobre o pensamento prático?”), Charlie ainda assume o desafio de montar, do zero, um negócio de 2 trilhões de dólares e depois nos mostra seus diversos modelos mentais acionados nessa impressionante empreitada.

As citações, palestras e discursos aqui reproduzidos estão calcados nos valores tradicionais do Meio-Oeste pelos quais Charlie se tornou conhecido: aprendizado incessante, curiosidade intelectual, sobriedade, rejeição da inveja e do ressentimento, confiabilidade, perseverança, objetividade, disposição a colocar as próprias crenças à prova e muito mais. Porém seus conselhos não vêm na forma de repreensões estentóricas. Em vez disso, Charlie usa humor, inversões (seguindo a diretriz do grande algebrista Carl Jacobi de “inverter, sempre inverter”) e paradoxos para transmitir conselhos sábios sobre os maiores desafios da vida.

Charlie também emprega estudos de caso históricos e de negócios. Nessas apresentações, ele defende seus pontos de vista com sutileza e personalidade, muitas vezes usando um contexto narrativo em vez de afirmações teóricas abstratas. Ele brinda o público com anedotas divertidas e comoventes em vez de uma rajada de conceitos e números. Conhece bem e explora sabiamente o papel tradicional do contador de histórias como provedor de informações complexas e detalhadas. O resultado é que suas lições se combinam em uma teia coesa de conhecimento, para serem lembradas e utilizadas sempre que necessário.

Ao longo dessas palestras e discursos, fica claro que Charlie valoriza mais as decisões de vida do que as de investimento. Seus modelos mentais, extraídos de todos os campos de conhecimento imagináveis, aparecem repetidas vezes e jamais se concentram em “estratégias de gestão de portfólio”, “beta” ou “CAPM”, focando, em vez disso, em verdade fundamentais, nas conquistas e nas fraquezas humanas e no árduo caminho para a sabedoria. Charlie disse uma vez: “Eu queria ficar rico para ser independente, como John Maynard Keynes.” A independência é o fim ao qual a riqueza serve a Charlie, e não o contrário.

SOBRE O LIVRO

Abrimos com um retrato biográfico que narra o progresso de Charlie desde uma infância modesta em Omaha, no estado americano de Nebraska, até um prodigioso êxito financeiro. Na sequência, resumimos a visão de Munger em relação à vida, ao aprendizado, à tomada de decisões e aos investimentos. Essa seção detalha tanto o modo de pensar não convencional de Charlie quanto sua extraordinária ética de trabalho – as fontes de seu incrível sucesso.

No restante do livro, Charlie fala ao seu público por meio de palestras que proferiu ao longo de 20 anos. Por ocasião da terceira edição ampliada do livro, incluímos um discurso que Charlie proferiu na formatura da Escola Gould de Direito da Universidade do Sul da Califórnia em 13 de maio de 2007. Assim, os 10 discursos originais se tornaram 11, deixando de ser um número redondo. Essas falas cobrem um amplo espectro de interesses de Charlie, que vão desde como adquirir sabedoria para a vida até como as estratégias de investimento utilizadas por fundações de caridade podem ser aprimoradas, passando por como aplicar seus numerosos modelos mentais aos negócios. Esse 11º discurso é uma versão especial de seu “A psicologia dos erros de julgamento humano” feita especialmente para este livro.

Os discursos valem cada segundo do seu tempo, não apenas pelo prazer que vão lhe proporcionar como também pelo que você pode absorver da rica variedade de ideias e práticas de Charlie. Você dificilmente terá oportunidade melhor de aprender com alguém tão inteligente – e tão franco. Charlie se abre e fala das coisas como elas são. Observação importante: a redundância de alguns exemplos e expressões é proposital. Devido ao tipo de “letramento” profundo que Charlie defende, ele sabe que a repetição é a alma da aprendizagem.

Uma palavrinha sobre o estilo e o formato do livro. Charlie tem grande interesse por quase tudo com que se depara na vida. Portanto, à medida que ele menciona pessoas, lugares e assuntos em seus discursos, incluímos informações relacionadas como complemento à leitura. As notas finais têm como propósito explicar conceitos, servir como voz de apoio ou enfatizar uma ideia importante. Esperamos que, mais do que informativos, esses acréscimos sejam tam-

bém divertidos e até mesmo estimulem você a pesquisar mais sobre os assuntos.

Desejamos uma boa leitura e esperamos que aprecie o brilho e o humor seco que aqueles à volta de Charlie Munger tanto prezam e esperam dele.

CAPÍTULO 1

Um retrato
de Charles
T. Munger

POR MICHAEL BROGGIE

Por trás da extraordinária história da Berkshire Hathaway estão dois gênios das finanças: o amplamente aclamado Warren Buffett e seu “discreto parceiro” Charlie Munger, que aprecia seu relativo anonimato.

Para Warren, Charlie é amigo, conselheiro, representante legal e advogado do diabo. É um dos maiores acionistas de uma das companhias de capital aberto de maior sucesso da história empresarial americana. Desde 1964, quando Warren – e, alguns anos depois, Charlie – assumiu a Berkshire, o valor de mercado da empresa cresceu espantosas 13.500 vezes, indo de 10 milhões de dólares para cerca de 135 bilhões, sem aumento significativo na quantidade de ações em circulação. Esse crescimento fenomenal foi uma conquista singular desses dois homens despreziosos, naturais do Meio-Oeste, que combinam suas competências sinérgicas para identificar e explorar oportunidades ignoradas repetidamente por outros investidores.

Embora Warren seja um dos líderes empresariais mais admirados e famosos do país, Charlie propositalmente evita os holofotes, optando pelo relativo anonimato. Para compreender melhor essa figura complexa e muito reservada, devemos começar do começo.

Charles Thomas Munger nasceu em 1º de janeiro de 1924, na cidade de Omaha, Nebraska – bem no coração dos Estados Unidos. Muitos outros nomes notáveis têm raízes no Meio-Oeste: Will Rogers, Henry Fonda, John Pershing, Harry Truman, Walt Disney, Ann Landers, Gerald Ford... e, claro, Warren Buffett.

Charlie cruzou o caminho da família Buffett pela primeira vez durante seus anos de formação, quando trabalhava na Buffett & Son, uma mercearia sofisticada a cerca de seis quarteirões da casa dos Munger. O chefe e coproprietário, Ernest, era avô de Warren. Disciplinador rigoroso, ele estabelecia turnos de 12 horas para seus jovens funcionários, sem intervalo sequer para refeições. De acordo com Charlie, a firme postura antissocialista de seu chefe se manifestava na exigência de que os funcionários pagassem 2 centavos ao final de cada dia de trabalho para cobrir a parte deles nos custos da nova Lei da Seguridade Social. Eles recebiam um salário de 2 dólares por dia – juntamente com uma extensa palestra sobre os males do socialismo.

As árduas condições de trabalho na mercearia Buffett tiveram uma influência duradoura tanto sobre Charlie quanto sobre Warren. Seis anos mais novo, Warren viveu seus momentos difíceis sob o

comando de Ernest tempos depois que seu futuro parceiro de negócios já havia saído.

A educação formal de Charlie começou na Dundee Elementary School, onde ele e suas irmãs mais novas, Mary e Carol, foram doutrinados com homilias éticas. Os professores de Charlie se lembravam dele como um garoto inteligente que também tinha certa tendência a posar de sabichão. Gostava de contestar a sabedoria convencional de professores e colegas com seu conhecimento sempre crescente, adquirido por meio da leitura voraz, principalmente de biografias. Muitas décadas depois, ele já não se lembra mais da primeira vez que foi exposto aos aforismos de Ben Franklin, mas esses textos nutriram no jovem Charlie uma admiração indelével pelo eclético e excêntrico estadista e inventor. Seus pais, Al e Florence Munger, incentivavam a leitura e no Natal davam a cada um dos filhos vários livros, que geralmente eram devorados naquela mesma noite.

Na casa da família Davis, seus vizinhos e amigos, Charlie tinha o hábito de ler os periódicos médicos de Ed, melhor amigo de seu pai e também médico de sua família. A exposição precoce de Charlie à biblioteca do Dr. Davis gerou um interesse pela ciência que perdurou por toda a vida. Aos 14 anos, ele já era um dos melhores amigos do médico. Charlie se interessou pela medicina a ponto de assistir a filmagens de cirurgias do Dr. Davis, que era urologista, e ficou fascinado pelos resultados estatísticos de procedimentos semelhantes na área.

Em casa, Charlie criava hamsters e de tempos em tempos os trocava com colegas. Ainda muito jovem, já demonstrava uma habilidade de negociação notável, que geralmente lhe rendia, nessas trocas, um espécime maior ou com uma pelagem de coloração incomum. Quando sua “coleção” chegou a 35 animais, a mãe determinou o fim do hobby, devido ao mau cheiro pungente que vinha do criadouro no porão. Uma irmã de Charlie lembrou, muitos anos depois, que a família tinha que suportar os guinchos incessantes dos hamsters famintos até que Charlie chegasse da escola e fosse alimentá-los.

Charlie frequentou a Central High School, uma escola pública bem grande, reconhecida como boa instituição preparatória para a faculdade. As professoras (a maioria eram mulheres) eram extremamente dedicadas ao trabalho e aos alunos. O currículo da Central High oferecia

uma educação clássica convencional, na qual Charlie naturalmente se destacava graças a sua mente analítica e questionadora.

Durante os anos de colégio, Charlie era mais novo e menor que seus colegas, tendo pulado um ano por ter sido alfabetizado pela mãe por meio do método fônico. Pequeno demais para competir nos esportes regulares do ensino médio, ele entrou para a equipe de tiro, ganhou um suéter com as iniciais da instituição como reconhecimento de seu desempenho e acabou por se tornar capitão do time. O suéter (“grande demais para um tronco muito pequeno”, lembrava Charlie) atraiu a atenção de outros alunos, que se perguntavam como um garoto tão magricela tinha conseguido ganhar um daqueles. Felizmente para Charlie, seu pai era um aficionado por atividades ao ar livre e caça de patos, portanto se orgulhava da pontaria do filho.

Omaha na década de 1920 era o típico caldeirão cultural. Diferentes etnias e religiões se mesclavam social e comercialmente, e a criminalidade era quase desconhecida. As portas das casas e dos carros não eram trancadas, as pessoas confiavam na palavra umas das outras. As crianças brincavam na rua nas noites quentes de verão e iam às matins de sábado para assistir aos últimos lançamentos de filmes falados – como *King Kong*, que o Charlie de 8 anos amava.

A década de 1930 trouxe tempos difíceis, e Omaha experimentou a inclemência da Grande Depressão. O que Charlie testemunhou quanto à situação dos menos favorecidos deixou nele uma impressão duradoura. Pedintes vagavam pelas ruas, pessoas se ofereciam para varrer calçadas em troca de um sanduíche. Graças a familiares, Charlie conseguiu um trabalho tedioso que consistia em contar as pessoas que passavam, sendo remunerado com 40 centavos por hora. Ele preferia isso a ter que carregar caixas pesadas de mantimentos.

O avô de Charlie era um respeitado juiz federal. O pai seguiu os mesmos passos e se tornou um advogado de sucesso. Seu pequeno núcleo familiar não foi severamente afetado pela Depressão, mas alguns parentes, sim. Foi uma época de experiências diretas de aprendizado para o jovem Charlie. Ele testemunhou, por exemplo, a generosidade e o tino para negócios do avô quando este ajudou a resgatar um pequeno banco em Stromsburg que pertencia a um tio de Charlie, Tom. Devido ao estado deplorável da economia e às colheitas afetadas pela seca, a base de clientes do banco, em sua maioria agriculto-

res, estava inadimplente em seus empréstimos. Tom havia acumulado 35 mil em dívidas quando pediu ajuda. O juiz colocou em risco quase metade de seu patrimônio ao trocar 35 mil dólares em hipotecas de primeiro grau, mais sólidas, pelos empréstimos frágeis do banco, permitindo assim que Tom reabrisse as portas após o feriado bancário de uma semana decretado por Roosevelt em 1933. O juiz acabou por recuperar a maior parte de seu investimento, mas só muitos anos depois.

O avô de Charlie também enviou o marido da filha, um músico, para a faculdade de Farmácia e o ajudou a comprar uma drogaria bem localizada que tinha fechado por causa da Depressão. O negócio deu certo e garantiu o futuro da tia de Charlie. Ele aprendeu que o apoio familiar foi o que permitiu aos Munger resistir ao pior colapso econômico da história do país.

Por sorte, a carreira de Al Munger como advogado prosperou durante a Depressão, inclusive ganhando um empurrão quando a Suprema Corte concordou em rever um caso tributário envolvendo uma pequena empresa fabricante de sabão que ele representava. Coincidentemente, a gigante Colgate-Palmolive também seria afetada pela decisão. Temendo que o advogado do Meio-Oeste não tivesse a experiência necessária para argumentar perante a mais alta corte do país, a Colgate ofereceu uma grande quantia a Al para que ele abrisse mão do caso e deixasse que um famoso advogado de Nova York assumisse seu lugar. Pois o experiente advogado da cidade grande perdeu, enquanto Al saiu de bolsos cheios. Mais tarde, Al brincou dizendo que poderia ter perdido por um valor muito menor. A quantia que recebeu nunca foi revelada, mas, somada à renda que ele obtinha de seus outros clientes, ajudou a manter os Munger em situação confortável durante a Depressão. Charlie também ajudou a família ganhando seu próprio dinheiro, e assim aprendeu em primeira mão o valor da independência financeira.

Em 1941, enquanto a guerra avançava do outro lado do Atlântico, Charlie terminou o ensino médio e trocou Omaha pela Universidade do Michigan. Lá, escolheu o curso de Matemática, atraído pela lógica dos números e pela razão. Descobriu também a física, ao se matricular em uma disciplina introdutória para cumprir um requisito do currículo acadêmico. Ficou fascinado pelo poder dessa área da ciência e por sua abrangência ilimitada, especialmente pelo processo utilizado por físi-

cos como Albert Einstein para investigar o desconhecido. O método da física para resolução de problemas se tornaria uma paixão para Charlie, sendo, a seu ver, de grande utilidade para analisar questões da vida. Diversas vezes ele afirmou que qualquer pessoa que queira ter sucesso deve estudar física, pois seus conceitos e suas fórmulas exemplificam de forma belíssima os poderes de uma teoria sólida.

Nessa época, homens em idade universitária eram muito requisitados para o serviço militar. Assim, dias depois de completar 19 anos e concluir o segundo ano da faculdade, Charlie se alistou no então denominado Corpo Aéreo do Exército americano, em um programa que acabaria por fazer dele segundo-tenente. Foi enviado ao campus de Albuquerque da Universidade do Novo México para estudar ciências gerais e engenharia e, em seguida, transferido para o prestigioso Instituto de Tecnologia da Califórnia, o Caltech, em Pasadena. Estudou termodinâmica e meteorologia (então essenciais para aviadores) e deu início à formação de meteorologista. Depois de concluir seus estudos no Caltech, foi transferido para uma posição permanente em Nome, no Alasca.

Ainda durante o serviço militar ele se casou com Nancy Huggins, jovem de Pasadena que era muito amiga de uma irmã de Charlie na Scripps College. Eles ficaram lotados em Albuquerque e depois em San Antonio, até que, em 1946, Charlie obteve dispensa do Corpo Aéreo do Exército. O casal teve seu primeiro filho pouco depois, um menino a quem batizaram Teddy.

Embora tivesse passado por várias universidades, Charlie ainda não tinha o diploma exigido nos Estados Unidos para ingressar na faculdade de direito. Mesmo assim, por meio da lei conhecida como G.I. Bill, conseguiu se inscrever em Harvard, onde o pai havia estudado. A ausência do diploma quase frustrou seus planos. Por sorte, um amigo da família e ex-reitor da instituição, Roscoe Pound, intercedeu a favor do rapaz. Charlie então foi aceito, mas com a condição de que voltasse à etapa anterior dos estudos para obter o requisito.

Charlie não teve dificuldade em Harvard e se saiu muito bem, embora tenha irritado algumas pessoas ao longo do caminho. Devido ao seu intelecto (o Exército classificou seu QI como fora da curva), tinha tendência a ser ríspido em suas falas, o que muitas vezes era interpretado como grosseria. Na verdade, Charlie tinha pressa, apenas,

por isso dispensava o protocolo de amenidades do ambiente acadêmico. Mesmo assim, era querido pela maioria dos colegas e tirava pleno proveito dos aspectos sociais da vida de estudante em Cambridge.

Charlie concluiu Harvard em 1948 e estava entre os 12 de sua turma de 335 alunos a se formar com o grau *magna cum laude*. Ele cogitou ingressar no escritório do pai, mas, depois de uma discussão, os dois chegaram à conclusão de que Charlie deveria tentar se estabelecer em uma cidade maior. Ele então foi para o sul da Califórnia, um lugar que apreciava durante os tempos no Caltech. Depois de passar na prova da ordem estadual dos advogados, ingressou no escritório Wright & Garrett, mais tarde renomeado Musick, Peeler & Garrett. Construiu uma casa – projetada por seu tio, o arquiteto Frederick Stott – em South Pasadena e lá morou com Nancy e os três filhos, Teddy, Molly e Wendy.

Apesar das aparências, nem tudo eram flores no mundo de Charlie. Seu casamento passava por problemas, tanto que, em 1953, o casal se divorciou. Pouco depois ele descobriu que seu amado filho, Teddy, tinha um quadro terminal de leucemia. Foi um grande golpe para o Charlie de 29 anos. Naquela época, anterior aos transplantes de medula óssea, não havia esperança para a doença. Um amigo lembra que Charlie visitava o filho moribundo no hospital e depois caminhava pelas ruas da cidade, chorando.

Durante esse triste período, seu amigo e sócio, Roy Tolles, articulou, por intermédio de um amigo, para que Charlie conhecesse Nancy Barry Borthwick, que morava em Los Angeles. Ela havia se formado em Stanford e tinha dois filhos pequenos, quase da mesma idade das filhas de Charlie. Os dois tinham muitas coisas em comum e se divertiam juntos. Depois de alguns meses de namoro, ficaram noivos. Casaram-se em uma pequena cerimônia familiar em janeiro de 1956, e as quatro crianças – as meninas dele e os meninos dela –, com idades entre 4 e 7 anos, participaram da celebração.

Charlie e Nancy moraram na casa dela, em West Los Angeles, por muitos anos. Depois, em parte para encurtar o deslocamento diário de Charlie, eles se mudaram para Hancock Park, onde ele morou até o fim da vida. A casa que construíram ali era grande o suficiente para acomodar a família cada vez maior: vieram mais três meninos e uma menina, totalizando oito. Por sorte, os dois adoravam crianças. Também gostava-

vam de golfe, praia e clubes. Charlie e Nancy logo se tornaram sócios do University Club, do California Club, do Los Angeles Country Club e do Beach Club.

Com muitas novas responsabilidades, Charlie trabalhava duro no escritório, mas mesmo assim estava insatisfeito com seus rendimentos, calculados com base em uma combinação de honorários e tempo de casa. Ele desejava mais do que um sócio sênior poderia ganhar. Desejava ser como os maiores clientes capitalistas do seu escritório, em particular o universalmente admirado Harvey Mudd, mais tarde fundador da faculdade que leva seu nome. Com o apoio de Nancy, Charlie recorreu a outros empreendimentos e a formas alternativas de gerar renda. No entanto, jamais esqueceu os princípios sólidos ensinados pelo avô: concentrar-se na tarefa imediata e controlar os gastos.

Seguindo essa lógica conservadora, Charlie aproveitou as oportunidades para acumular riqueza. Começou a investir em ações e adquiriu uma participação no negócio de eletrônicos de um de seus clientes, prática comum entre advogados americanos em meados da década de 1950 e na década de 1960. Esse investimento foi mutuamente benéfico: Charlie obteve conhecimentos inestimáveis sobre negócios, enquanto seu cliente desfrutava da atenção proativa de um advogado que entendia mais do que apenas de leis.

Em 1961, Charlie enveredou pela primeira vez pelo ramo imobiliário, em parceria com o cliente e amigo Otis Booth. O empreendimento, a construção de condomínios residenciais em terrenos próximos ao Caltech, foi um sucesso estrondoso e os sócios tiveram um considerável lucro de 300 mil dólares a partir de um investimento de 100 mil. Seguiram-se outros projetos de construção e desenvolvimento bem-sucedidos em Pasadena. Mais tarde, Charlie participou de projetos semelhantes em Alhambra, Califórnia, aguçando seu tato para os negócios ao lidar com vendas e contratos. Em todas as ocasiões, destinou seus lucros a novos empreendimentos imobiliários, para que projetos cada vez maiores fossem concretizados. Quando parou, em 1964, tinha um total de 1,4 milhão de dólares somente em projetos imobiliários.

Em fevereiro de 1962, Charlie abriu um novo escritório de advocacia, dessa vez com quatro colegas do Musick, Peeler & Garrett. Os sócios originais foram Roy Tolles, Rod Hills, Dick Esbenshade, Fred

Warder e Charlie. A eles se juntaram a esposa de Rod, Carla, e James T. Wood, um advogado amigo do casal que até então atuava de modo independente. O escritório foi batizado inicialmente de Munger, Tolles & Hills. Ao longo dos anos, o nome sofreu várias alterações, mas sempre começava com “Munger, Tolles”. Com a entrada de Ron Olson, por fim se tornou o atual Munger, Tolles & Olson, abreviado como Munger, Tolles ou MTO.

Para Charlie, uma carreira de sucesso no direito era não um objetivo final, mas uma parada temporária. Mais ou menos na época em que abriu seu novo escritório ele estava elaborando cuidadosamente seu plano de saída. Charlie formou uma parceria de investimento com Jack Wheeler, e mais tarde Al Marshall se juntou a eles. A ideia dessa parceria tinha surgido alguns anos antes, quando a morte do pai de Charlie o obrigou a voltar a Omaha para tratar do espólio. Na ocasião, os filhos de seu amigo e mentor Ed Davis organizaram um jantar para receber Charlie de volta a sua cidade natal. Os dois filhos de Davis, Eddie Jr. e Neil, tinham sido amigos de infância de Charlie e agora eram médicos, enquanto a filha, Willa, se casara com um empresário de Omaha, Lee Seemann. No jantar estavam presentes também Willa e Lee, Neil e sua esposa, Joan, e um sujeito chamado Warren Buffett.

Charlie reconheceu o sobrenome de Warren de seus tempos na Buffett & Son, enquanto Warren tinha ouvido falar de Charlie alguns anos antes, quando estava levantando capital para investimento em Omaha. Warren tinha se encontrado um dia com o Dr. Davis e sua esposa, Dorothy, para explicar sua filosofia de investimento e eles concordaram em colocar grande parte de suas economias de vida (100 mil dólares) nas mãos dele. Por quê? O médico explicou que Warren lhe lembrava Charlie Munger. Warren não conhecia Charlie, mas já tinha pelo menos um bom motivo para gostar dele.

Durante o jantar de boas-vindas, Charlie e Warren perceberam que tinham muitas ideias em comum. Também ficou evidente para os outros presentes que aquela conversa não incluiria terceiros. Ao longo da noite, os dois jovens homens – Warren tinha 29 anos, e Charlie, 35 – falaram de negócios, finanças e história. Onde um tinha conhecimento, o outro tinha avidez por aprender.

Warren não demonstrou entusiasmo com a ideia de Charlie de prosseguir na carreira jurídica. Segundo ele, embora o direito pudesse

ser um bom hobby, não era uma área tão promissora quanto os negócios que Warren vinha fazendo. A lógica do novo amigo ajudou Charlie a tomar a decisão de abandonar a advocacia o mais rápido possível.

Quando voltou para Los Angeles, Charlie continuou em contato com Warren por telefone e por longas cartas, algumas de até nove páginas. Ficou evidente para os dois que deveriam trabalhar juntos. Não houve uma parceria formal nem relação contratual – o vínculo foi estabelecido por um aperto de mãos e garantido por duas pessoas que entendiam e respeitavam o valor da palavra.

A parceria trouxe muitos benefícios: amizade, oportunidades de investimento e a capacidade única de compreender as ideias e observações um do outro. Mais tarde, as duas organizações que eles comandavam também se beneficiariam. As aquisições e os investimentos de Warren eram formalizados pelo escritório de Munger, o que lhe proporcionou, ao longo do tempo, o privilégio de ter à sua disposição uma das principais firmas de advocacia do país. E o escritório de Charlie, além de receber os honorários pagos por Buffett, lucrava com sua reputação, pois atraía outros clientes de primeira linha.

No entanto, o Munger, Tolles não tinha o dinheiro como único propósito. Espelhando a forma como Charlie conduzia sua vida pessoal, o escritório cultivava um histórico invejável de oferecer assistência *pro bono* discretamente a grupos de apoio a pessoas desfavorecidas e em situação de pobreza na comunidade de Los Angeles. Embora Charlie tenha deixado o escritório como sócio ativo em 1965, após três anos apenas, sua influência permanece indelével. Ele dizia: “Você não precisa de cada centavo” e “Escolha clientes como escolhe seus amigos”. Até 2023, seu nome ainda encabeçava a lista de 175 advogados do escritório. Quando ele saiu, não levou sua parte no capital da empresa, determinando que fosse para o espólio de seu jovem sócio, Fred Warder, que morrera de câncer deixando esposa e filhos.

O plano de Charlie para a independência financeira logo teve grande êxito. Ele passou muito tempo construindo a base de ativos da Wheeler, Munger & Co., sua parceria de investimentos com Jack Wheeler. Também passou um bom tempo trabalhando em diversos empreendimentos imobiliários. Tudo ia conforme planejado, sem nenhum contratempo significativo. Na Wheeler, Munger & Co., Charlie investia em ações, parte com seu próprio dinheiro, parte com o de outras pes-

soas. Ele se concentrava mais em colocar seu capital para trabalhar do que em atrair novos clientes. Como Jack Wheeler detinha dois assentos na Bolsa de Valores do Pacífico, a empresa pagava comissões de negociação baixas, enquanto a Wheeler, Munger & Co. mantinha os custos indiretos próximos a zero.

Charlie e Warren mantinham suas frequentes conversas telefônicas e cartas, trocando ideias e conceitos de investimento. Às vezes concordavam em investir na mesma empresa, outras vezes seguiam direções opostas. Com o tempo, suas carteiras independentes passaram a ter investimentos sobrepostos. Warren investiu na Blue Chip Stamp Co. e se tornou seu maior acionista individual. Charlie se tornou o segundo maior acionista e, tempos depois, a Berkshire Hathaway acabou por adquirir a empresa.

Charlie se dedicou à Wheeler, Munger & Co. de 1962 a 1975. A empresa teve um desempenho excepcional nos primeiros 11 anos, com crescimento a uma taxa bruta de 28,3% (20% líquida), contra 6,7% do índice Dow Jones, sem um único ano de baixa. Mas a parceria foi duramente afetada pela severa crise de 1973 e 1974, quando o portfólio teve uma queda de 31,9% e 31,5%, à medida que as maiores participações da empresa, a Blue Chip Stamps e o New America Fund, despencavam. Esse declínio ocorreu apesar de, como disse Charlie, “ter praticamente garantido que seus principais investimentos eram vendáveis a preços superiores aos de mercado”. A incrível recuperação veio em 1975, com um crescimento de 73,2%, levando o histórico global de mais de 14 anos para 19,8% (13,7% líquidos) de retorno anual composto, contra 5% do Dow Jones.

Após essa difícil experiência, Charlie decidiu, tal como Warren fizera, não mais administrar fundos diretamente para investidores (Warren havia encerrado suas parcerias em 1969). Em vez disso, eles resolveram construir capital adquirindo ações por meio de um holding. Quando a Wheeler, Munger & Co. foi liquidada, seus acionistas receberam ações da Blue Chip Stamps e da Diversified Retailing. Mais tarde, esses papéis foram convertidos em ações da Berkshire Hathaway, que fecharam o ano de 1975 valendo 38 dólares. Hoje, cada ação dessas vale mais de 85 mil, o que incluiu Charlie na lista da *Forbes* dos 400 americanos mais ricos do mundo. Embora o dinheiro não o incomodasse nem um pouco, ele lamentou que seu nome figurasse na lista.

Mesmo tendo uma autoimagem saudável, Charlie preferiria permanecer anônimo.

A história do extraordinário sucesso da Berkshire Hathaway sob a liderança de Warren e Charlie foi contada muitas vezes em outros lugares, portanto os detalhes não serão repetidos aqui. De modo resumido, contudo, eles têm um histórico espetacular na identificação de empresas subvalorizadas e na subsequente compra de grandes participações nessas empresas, ou na sua aquisição direta. Nessa segunda categoria, eles adquiriram uma gama diversificada de empresas, como Johns Manville, *The Buffalo Evening News*, FlightSafety International, NetJets, Shaw Carpet, Benjamin Moore, GEICO e Dairy Queen. Além disso, compraram participações significativas em empresas de capital aberto como *The Washington Post*, Coca-Cola, Gillette e American Express. Em sua maior parte, mantiveram seus principais investimentos no longo prazo – aliás, Buffett ainda detém quase todos os negócios que já adquiriu.

A afinidade de Charlie com a carreira diversificada de Benjamin Franklin na política, nos negócios, nas finanças e na indústria fica clara em seus inúmeros discursos e sempre que ele se dirige ao público, seja grande ou pequeno. No 75º aniversário da See's Candies, Charlie disse:

Sou louco por biografias. Quando você tenta ensinar os grandes conceitos que deram certo, ajuda relacioná-los à vida e à personalidade das pessoas que os desenvolveram. Acho que se aprende melhor economia se transformamos Adam Smith em amigo. Parece engraçado fazer amizades entre “mortos eminentes”, mas, se você passar a vida fazendo amizade com os mortos eminentes que tiveram as ideias certas, acho que terá mais sucesso na sua vida e na sua formação. É muito melhor do que meramente apresentar os conceitos básicos.

Franklin usou a riqueza que acumulou para alcançar independência financeira, de modo que pudesse se concentrar no aprimoramento da sociedade. Charlie admirava essa característica em seu mentor e se esforçou para imitá-lo. Teve um longo envolvimento com o Good Samaritan Hospital e a Harvard-Westlake School, ambos em Los Ange-

les, e presidiu o conselho das duas instituições. Junto com a esposa, também apoiou por muito tempo a Universidade Stanford e a Huntington Library, Art Collections, and Botanical Gardens, em San Marino, Califórnia. Eles financiaram uma grande expansão da Huntington, chamada Munger Research Center. Embora se autodenomine um republicano conservador, uma das causas que Charlie mais apoia é a organização Planned Parenthood. Ele acredita que toda criança merece nascer de uma mãe acolhedora. Também contribui com esforços para melhorar o meio ambiente e a qualidade da educação. Com 8 filhos e 16 netos, Charlie entende que seu legado é ajudar as gerações futuras a herdar um mundo melhor.

Para saber mais sobre os títulos e autores da Editora Sextante,
visite o nosso site e siga as nossas redes sociais.
Além de informações sobre os próximos lançamentos,
você terá acesso a conteúdos exclusivos
e poderá participar de promoções e sorteios.

sextante.com.br

