

Independência Financeira: O Guia do Pai Rico

SUMÁRIO ANALÍTICO

| | |
|--|--------|
| Capítulo 1 – Diferenças de idéias entre pobre/classe médio e rico – | pág. 1 |
| Capítulo 2 – Lição 1: Os ricos não trabalham pelo dinheiro - | 3 |
| Capítulo 3 – Lição 2: Alfabetização financeira - | 6 |
| Capítulo 4 – Lição 3: Cuide de seus negócios - | 12 |
| Capítulo 5 – Lição 4: A história dos impostos e o poder da sociedade anônima - | 15 |
| Capítulo 6 – Lição 5: Os ricos inventam dinheiro - | 19 |
| Capítulo 7 – Lição 6: Trabalhe para aprender, não pelo dinheiro - | 25 |
| Capítulo 8 – Como enfrentar obstáculos - | 27 |
| Capítulo 9 – Em ação - | 30 |
| Capítulo 10 – Mais dicas - | 37 |

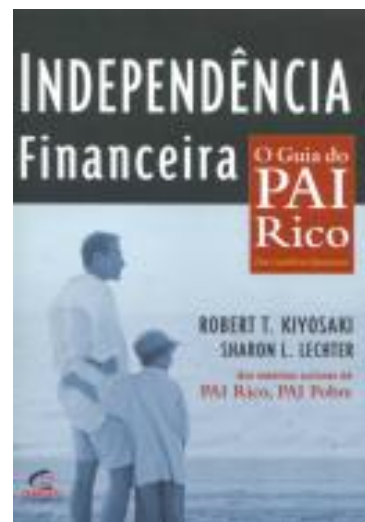
Resumo/condensado do capítulo 3, pela Revista Exame - 39

Leituras recomendadas – 43

Um resumo de algumas coisas que precisa aprender - 43

Exemplos e Dicas:

| |
|--|
| Pág. 11 – fluxo de caixa – abundância |
| Pág. 12 – qual é o seu negócio |
| Pág. 14 – imóveis |
| Pág. 18 – vantagens de uma empresa |
| Pág. 20 – rico, a partir do nada |
| Pág. 21 – negócio imobiliário sem investir dinheiro |
| Pág. 22 – imóveis – multiplicando |
| Pág. 23 – ações |
| Pág. 24 – veja o que ninguém vê |
| Pág. 24 - agenciando imóveis |
| Pág. 35 – investindo para rendimento mensal – imóveis, ações |
| Pág. 36 - inteligência financeira geral das pessoas |
| Pág. 38 – imóveis – procurando |
| Pág. 38 – faça intermediação de negócios |



CAPÍTULO 1 – DIFERENÇAS DE IDÉIAS ENTRE POBRE/CLASSE MÉDIA E RICO

Uma das razões pelas quais os pobres ficam mais pobres e a classe média luta com as dívidas é que para os pobres/classe média o assunto dinheiro não é ensinado nem em casa nem na escola.

As escolas se concentram nas habilidades acadêmicas e profissionais, mas não nas habilidades financeiras, o que faz com que as pessoas tenham problemas financeiros durante toda a vida. Até a nossa impressionante dívida nacional se deve em boa medida a políticos e funcionários públicos instruídos que tomam decisões financeiras com pouco ou nenhum treinamento na área do dinheiro.

Algumas diferenças entre P/CM (pobre e classe média) e R (rico):

P/CM – O amor ao dinheiro é a raiz de todo mal.

R – A falta de dinheiro é a raiz de todo mal.

P/CM – Não dá para comprar isso.

R – O que posso fazer para comprar isso?

R – Meu cérebro fica mais forte a cada dia porque eu o exercito. Quanto mais forte fica, mais dinheiro ganho.

P/CM – Tem o hábito de colocar o cérebro para dormir quando o assunto é dinheiro. Evita o assunto.

R – Tem o costume de exercitar seu cérebro quando o assunto é dinheiro.

P/CM – Que os ricos devam pagar mais impostos para atender os menos afortunados.

R – Que os impostos punem os que produzem e recompensam os que não produzem.

P/CM – Estude arduamente, forme-se, para poder arrumar emprego numa boa empresa.

R – Estude arduamente, forme-se, para ficar rico, para entender como funciona o dinheiro e para aprender a fazê-lo trabalhar para você, para ser independente financeiramente.

P/CM – Não sou rico porque tenho filhos.

R – Tenho que ser rico por causa de vocês, meus filhos.

P/CM – Proíbe que se fale de negócios durante as refeições.

R – Inventiva as conversas sobre dinheiro e negócios na hora do jantar.

P/CM – Em questões de dinheiro seja cuidadoso, não se arrisque.

R – Aprenda a administrar o risco. Conhecendo a operação, o risco diminui.

P/CM – Nossa casa é nosso maior investimento e nosso maior patrimônio.

R – Minha casa é uma dívida e se sua casa for seu maior investimento, você terá problemas.

P/CM – Paga suas contas no prazo, em primeiro lugar.

R – Paga suas contas no prazo, deixando para a última hora. Primeiro paga a si mesmo.

P/CM – Acredita que a empresa ou o governo deveria cuidar de você e de suas necessidades.

R – Acredita na auto-suficiência financeira, se manifestando contra a mentalidade ‘dos direitos’ e fala que isso cria pessoas fracas e financeiramente necessitadas.

P/CM – Luta para poupar uns poucos reais.

R – Cria investimentos.

P/CM – Ensina a escrever um currículo impressionante para encontrar um bom emprego.

R – Ensina a fazer sólidos planos financeiros e de negócios de modo que possa criar empregos.

P/CM – Diz: “Nunca vou ficar rico”.

R – Diz: “Sou um homem rico”. E mesmo se estiver quebrado, pois diz: ‘Há uma diferença entre ser pobre e estar quebrado. Estar quebrado é algo temporário; ser pobre é eterno”.

P/CM – Não ligo para dinheiro, ou O dinheiro não é importante.

R – O dinheiro é poder.

P/CM – Trabalha por dinheiro.

R – O dinheiro trabalha para mim.

P/CM – Adquirem obrigações pensando que são ativos.

R – Adquirem ativos.

P/CM – Compram primeiro artigos de luxo (casas grandes, carros maiores, diamantes, peles, jóias ou barcos).

R – Compram os artigos de luxo por último.

Apesar do dinheiro ser uma forma de poder, a instrução financeira é mais poderosa ainda, pois se você tiver sido educado quanto ao funcionamento do dinheiro, adquire poder sobre ele e pode começar a construir sua riqueza.

O ‘pensamento positivo’ não funciona porque a maioria das pessoas nunca aprendeu nada sobre dinheiro e passam suas vidas trabalhando pelo dinheiro. E tudo se resume a apenas seis lições:

- Lição 1 – Os ricos não trabalham pelo dinheiro.
- Lição 2 – Alfabetização financeira.
- Lição 3 – Cuide de seus negócios.
- Lição 4 – A história dos impostos e o poder da sociedade anônima.
- Lição 5 – Os ricos inventam dinheiro.
- Lição 6 – Trabalhe para aprender; não trabalhe pelo dinheiro.

CAPÍTULO 2 – LIÇÃO 1: OS RICOS NÃO TRABALHAM PELO DINHEIRO.

A vida é o melhor dos mestres e tem uma maneira peculiar de ensinar. Na maioria das vezes a vida não fala com você. É mais como se ela desse um empurrão, dizendo: 'Acorde. Quero que aprenda alguma coisa'. E se aprender as lições da vida vai se dar bem. Se não, ela vai continuar dando trancos em você.

Alguns apenas deixam a vida continuar batendo neles. Outros ficam zangados e batem de volta. Mas batem no patrão ou no emprego, no marido ou na mulher. Eles não sabem que é a vida que está batendo neles.

Alguns desistem e é maioria. Os outros, que são poucos, lutam.

Você tem que ter Garra, pois senão desistirá toda vez que a vida bater em você.

Se for uma pessoa sem garra, que desiste, passará a vida buscando segurança, esperando por algo que nunca vai acontecer. Terá um monte de amigos que gostam de você porque é um cara trabalhador. Passará a vida na rotina, fazendo as 'coisas certas', submisso, com pavor de arriscar (como faz a grande maioria das pessoas).

As pessoas normais, normalmente, não perguntam a uma pessoa rica, bem sucedida, o que sabe sobre dinheiro. Pedem um emprego e um salário, mas nunca que lhes ensine sobre o dinheiro. Sendo assim, passarão os anos de sua vida trabalhando em empregos, pelo dinheiro, sem entender realmente para que é que elas estão trabalhando.

Dica: Perceba que o problema está em você mesmo. Você pode modificar a si mesmo, aprender algumas coisas e tornar-se mais sábio. E é mais fácil mudar a si mesmo do que mudar todos os demais.

Se pensar que o problema está no seu patrão ou no emprego, não poderá modificá-los (a realidade é que a maioria das pessoas quer que todos os outros mudem, menos elas próprias). E elas se demitem e começam a procurar outro emprego, uma melhor oportunidade e um salário mais alto, pensando que resolverão o problema, mas não é o que acontece na maioria dos casos. Outros aceitam um pagamento pequeno sabendo que sua família passará dificuldades financeiras, esperando um aumento na ilusão de que mais dinheiro resolverá o problema. Alguns procuram um segundo emprego, mas continuam a receber um pagamento infimo.

Eis o que resolve o problema: *“Os pobres e a classe média trabalham pelo dinheiro. Os ricos fazem o dinheiro trabalhar para eles”.*

No caso de dinheiro, a maioria das pessoas prefere não se arriscar, pois são conduzidas pelo medo e não pela paixão. Aprender de verdade exige energia, paixão e um desejo ardente. A paixão é uma combinação de raiva e amor.

As pessoas que trabalham por um baixo salário se exploram a si mesmas, devido ao seu medo interno. E o dinheiro nunca vai resolver os seus problemas, pois recebendo mais dinheiro passam a se endividar mais. E isto, infelizmente, está enraizado nas pessoas que trabalham pelo dinheiro.

A maioria das pessoas se torna escrava do dinheiro e fica zangada com o patrão, com o governo. Têm medo de não pagar as contas, de ser mandado embora, de começar de novo, etc. e mantém-se eternamente igual, pois não têm conhecimentos financeiros e não conhecem nada sobre dinheiro.

A maioria das pessoas tem um preço, por causa de duas emoções humanas: o medo e a ambição. Primeiro, o medo de não ter dinheiro as leva a trabalhar arduamente e quando recebem o contracheque, a ambição e o desejo as levam a pensar nas coisas maravilhosas que podem comprar e então se define o padrão: acordar, ir para o trabalho, pagar contas, acordar, ir para o trabalho, pagar contas... Ofereça-lhes mais dinheiro e elas continuarão o ciclo, aumentando também as despesas. É a 'Corrida dos Ratos'.

As pessoas têm medo de ficar sem dinheiro e em vez de enfrentar o medo, reagem emocionalmente em vez de pensar.

- Então após trabalhar um mês se vêem com algum dinheiro na mão e novamente as emoções da alegria, do desejo e da ambição se apossam delas e novamente reagem em vez de pensar.
- Não falam como se sentem de verdade, não reagem a esses sentimentos, e não pensam.
- Sentem o medo, vão para o trabalho esperando que ele acalme esse medo, mas isso não acontece, e permanecem presos nesta armadilha.
- O dinheiro conduz suas vidas e elas se recusam a aceitar essa verdade.
- O dinheiro controla suas emoções e conseqüentemente, suas almas.
- As pessoas trabalham por dinheiro por causa dos desejos. Querem coisas melhores, mais bonitas, mais divertidas ou empolgantes. Elas desejam o dinheiro pela alegria que acreditam que o dinheiro pode comprar. Mas a alegria que conseguem com esse dinheiro do trabalho têm curta duração e é preciso mais dinheiro para mais satisfação, mais conforto, mais segurança.
- Assim continua-se trabalhando pensando que o dinheiro um dia acalmará suas almas perturbadas pelo medo e pelo desejo.
- E mesmo alguns ricos, quando não entendem exatamente como funciona o dinheiro, após acumular fortunas, descobrem que o medo ficou pior, e receiam perder sua fortuna, vivendo aterrorizados.

Lição 1: Os ricos não trabalham pelo dinheiro.

Dica: Eles usam o cérebro. Aprenderam a estar sempre pensando, a observar e descobrir o que podem fazer com as 'oportunidades' para ganhar muito.

Se existe o medo de não ter dinheiro suficiente, em vez de sair correndo para procurar um emprego a fim de ganhar algum, as pessoas deveriam se perguntar: "Um emprego seria, no longo prazo, a melhor solução para esse medo?" Na verdade, Não. Um emprego é na verdade uma solução de curto prazo para um problema de longo prazo.

Você tem que aprender a dominar o poder do dinheiro. Aprender a não ter medo do dinheiro. Se não aprender isso se tornará escravo do dinheiro. Se não cuidar do medo e do desejo e não ficar rico, será apenas um escravo bem pago.

A causa principal da pobreza e das dificuldades financeiras está no medo e na ignorância, não na economia, no governo ou nos ricos.

É o medo e a ignorância que instalamos em nós mesmos que mantém as pessoas presas na armadilha. Um carro novo, uma lancha, uma casa grande para impressionar os amigos são medos e desejos que empurram para fora da porta, fazendo com que caiam na armadilha.

Viver uma vida determinada pelo montante de seu contracheque não é realmente viver.

Pensar que um emprego o fará se sentir seguro é mentir para si mesmo.

É cruel e é a armadilha que deve ser evitada, se possível. Não deixem o dinheiro dominar sua vida.

É a ignorância sobre o dinheiro que causa tanta ambição e tanto medo.

Numa sociedade instruída, com um bom governo, os preços na verdade deveriam cair.

Dica: Nunca deixe que um contador domine sua empresa. Eles só olham para os números, demitem gente e aniquilam negócios. Pensam em cortar custos e aumentar preços, o que causa mais problemas.

A grande sacada:

Escolha o que pensar em vez de reagir às emoções. O pensamento o levaria a dedicar tempo, fazendo a si mesmo as perguntas:

- "Trabalhar com mais afinco seria a melhor solução para esse problema?", e
- "O que eu estou perdendo aqui?"

Essas perguntas interrompem o pensamento emocional e leva a pensar com clareza.

Os ricos sabem que o dinheiro é uma ilusão. É uma ficção.

SACADA - Procure esquecer o mais cedo possível que precisa de um contracheque, pois tornará mais fácil a sua vida adulta. Use o cérebro, trabalhe de graça e logo sua mente lhe mostrará formas de ganhar muito mais dinheiro do que podem lhe pagar. Verá o que outras pessoas nunca percebem: oportunidades que estão à frente de seu nariz, que a maioria não enxerga, pois está atrás de dinheiro e segurança e é o que recebem. Ao vislumbrar uma oportunidade, a reconhecerá pelo resto de sua vida.

Identificada uma oportunidade, qualquer que seja ela, force sua imaginação identificando uma forma de ganhar dinheiro. Ao começar seu próprio negócio, estará controlando suas próprias finanças e não dependendo de um empregador. O negócio rende dinheiro para você, mesmo que não esteja fisicamente presente. O dinheiro trabalha para você.

CAPÍTULO 3 – LIÇÃO 2: ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA

A sua riqueza deve ser capaz de continuar aumentando automaticamente, bem à frente da inflação, o que representa a liberdade. Os ativos devem ser suficientemente grandes para crescerem por si próprios. É como plantar uma árvore: você a rega durante anos e então um dia ela não precisa mais disso, pois suas raízes estão suficientemente profundas e lhe proporciona sombra e frutos para seu prazer.

Dica: A maioria das pessoas não percebe que na vida o que importa não é quanto dinheiro você ganha, mas quanto dinheiro você conserva.

E se você quiser ficar rico, precisa de uma 'Alfabetização Financeira': dominar os conhecimentos das finanças. Primeiro 'construa sólidos alicerces' sobre o assunto.

Para ser rico, conhecer 'Contabilidade' é extremamente importante.

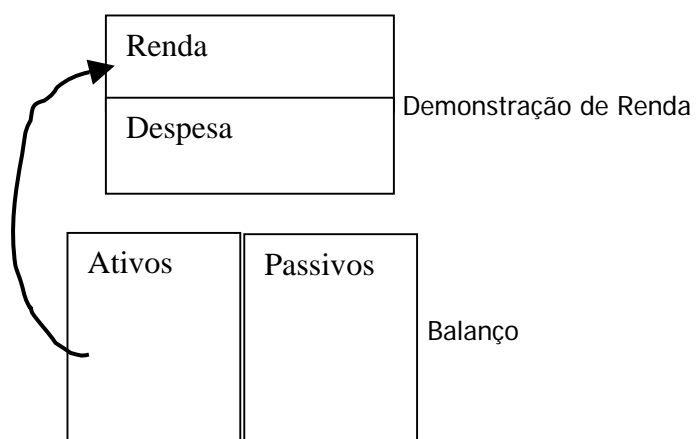
Regra 1

Têm que conhecer a diferença entre um Ativo e um Passivo. *E é a única regra para ser rico.* Tudo o que precisamos conhecer é o que é um Ativo, comprá-los e ficaremos ricos (e as pessoas normalmente não sabem distinguir um Ativo de um Passivo, que aqui é diferente do da Contabilidade).

Dica: adquirir Ativos é o segredo do enriquecimento. Ativos põem dinheiro no seu bolso.

A explicação é tão simples que os adultos não a entendem. O que define se algo é um Ativo ou um Passivo não são as palavras dos dicionários, mas os números, e mais precisamente, o que os números contam.

Eis o padrão do fluxo de caixa de um Ativo:

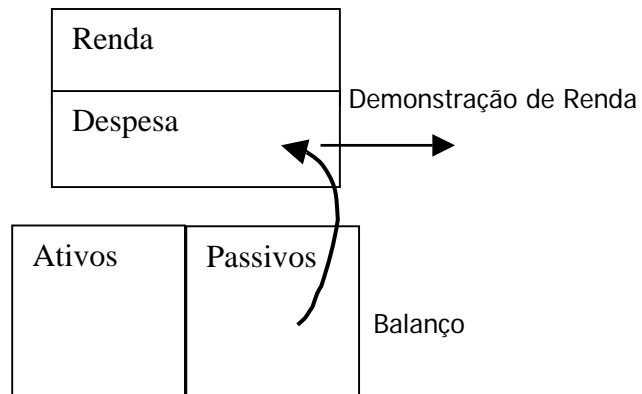


É vital o entendimento da relação entre eles:

Demonstração de Renda (Lucros e Perdas) – mede rendas e despesas, dinheiro que entra e sai.

Balanço – representa o equilíbrio entre ativos e passivos.

Eis o padrão do fluxo de caixa de um Passivo:



A EXPLICAÇÃO DO RICO (usar para a sua independência financeira):

- **Um Ativo é algo que põe dinheiro no meu bolso.**
- **Um Passivo é algo que tira dinheiro do meu bolso.**

Dica: Se quiser ficar rico e conservar sua fortuna, é importante ser alfabetizado do ponto de vista financeiro, tanto em palavras quanto em números.

Padrões de Fluxo de Caixa:

a) Eis o padrão de Fluxo de Caixa simplificado de uma pessoa pobre ou de um jovem que ainda mora com os pais:

- Tem um contracheque como renda e o usa todo para as despesas de alimentação, aluguel, vestimentas, diversão, transporte, impostos, nada sobrando para ativos ou passivos.

b) Eis o padrão de fluxo de caixa simplificado de uma pessoa da classe média:

- Tem um contracheque como renda, paga os passivos (hipoteca imobiliária, financiamento do veículo novo, empréstimos ao consumidor, cartões de crédito) além das mesmas despesas da pessoa pobre acima.

c) Eis o padrão de fluxo de caixa simplificado de uma pessoa rica:

- Tem ativos (ações, títulos, promissórias, imóveis, propriedade intelectual, fundos, etc.) que geram renda (dividendos, juros, renda imobiliária, royalties, etc.).

São estes fluxos de caixa que contam a história de como a pessoa lida com o dinheiro e o que faz depois que têm o dinheiro em mãos.

Os três padrões de fluxo de caixa acima ilustra o pensamento da maioria das pessoas.

- Mais dinheiro não resolve o problema, podendo aumentá-lo, pois mais dinheiro só acentua o padrão de fluxo de caixa que está na mente da pessoa.
- É por isso que freqüentemente uma pessoa que tem um ganho súbito de dinheiro volta rapidamente ao mesmo ponto ou até pior, ao caos financeiro.

Como os profissionais deixam a escola sem habilidades financeiras, milhões de pessoas instruídas obtêm sucesso em suas profissões, mas depois se deparam com dificuldades financeiras, trabalhando muito, cada vez mais, mas não progridem.

O que falta é saber o que fazer com o dinheiro depois de tê-lo ganho (aptidão financeira):

- como gasta o dinheiro que ganha?

- como evita que as pessoas lhe tirem o dinheiro?
- quanto tempo o conserva? e
- quanto desse dinheiro trabalha para você?

A maioria das pessoas não entende o Fluxo de Caixa da independência financeira. Aprenderam a trabalhar arduamente, mas não aprendem como fazer o dinheiro trabalhar para elas.

As pessoas trabalhadoras (que tem um emprego) têm um padrão:

- casam-se, instruídos, felizes e mudam-se para um pequeno apartamento alugado. Percebem que estão poupando dinheiro, pois podem viver com a mesma despesa de um. O apartamento é apertado e poupam para comprar a casa dos seus sonhos e ter filhos. Há duas rendas e se concentram nas carreiras. A seguridade social e os impostos são as despesas número 1. Compram a casa própria e pagam o imposto de propriedade. Compram um carro novo, novos móveis, novos eletrodomésticos para o novo lar. A coluna do passivo está atulhada de dívidas hipotecárias e do cartão de crédito. Estão aprisionados na 'Corrida dos Ratos'. Chega o primeiro filho e trabalham ainda mais. Mais dinheiro e mais impostos (a Escalada da Aliquota). Chega cartão de crédito pelo correio e o usam. Mais despesas. Uma financeira oferece um empréstimo de consolidação pela ficha boa e eles zeram os débitos dos cartões de crédito ficando só com as dívidas hipotecárias, jurando que não vão mais utilizar o cartão de crédito. Os amigos os convidam para irem às compras nas grandes promoções e como não resistem muito tempo, voltam a fazer novas dívidas no cartão de crédito, ficando mais enrolados ainda.

Isso é o que todo mundo faz e eles acompanham a multidão. Como viram, *essas pessoas não sabem que o problema está na forma que escolheram para gastar o dinheiro que ganham*. Agem assim devido ao seu analfabetismo financeiro, pois não entendem a diferença entre um ativo e um passivo.

O problema se resolve com inteligência. Raramente é resolvido com mais dinheiro.

Pergunte-se: "Isto tudo tem sentido?"

Dica: uma pessoa inteligente contrata pessoas mais inteligentes do que ela mesma.

O rico considera sua casa como um passivo e o pobre/classe média considera sua casa como um ativo. E uma casa maior representa despesas maiores e o fluxo de caixa sai pela coluna das despesas: hipoteca imobiliária, impostos sobre a propriedade imobiliária, seguros, manutenção, serviços de utilidade pública.

O correto é encarar a casa como um Passivo, pois ela vai sempre tirar dinheiro de nosso bolso.

Argumentos sobre a casa própria:

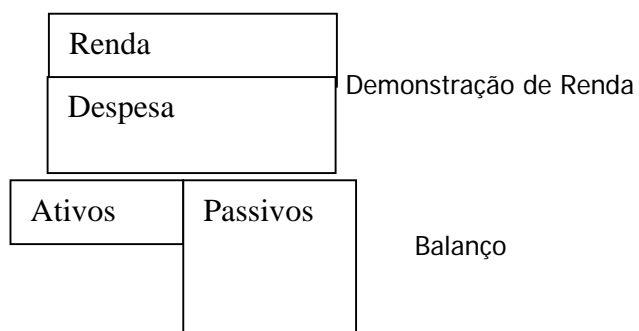
- a) as pessoas passam a vida pagando uma moradia que nunca será delas, pois compra-se uma casa nova a cada tantos anos, incorrendo num empréstimo de 30 anos sobre a casa anterior.
- b) Os impostos sobre a propriedade aumentam sempre.
- c) O valor dos imóveis nem sempre aumenta.
- d) Com excessiva frequência um imóvel residencial só serve como meio de incorrer em empréstimos hipotecários para pagar despesas crescentes.

Note que possuir um imóvel caro em vez de primeiro formar um portfólio de Ativos prejudica a pessoa de 3 formas:

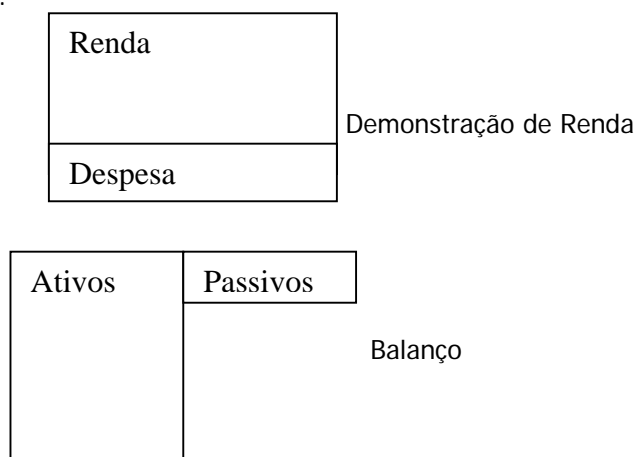
1. Perda de tempo, pois outros ativos podem registrar aumento de seu valor.
2. Perda de capital adicional, que poderia ter investido em vez de ter pago as altas despesas de manutenção diretas.
3. Perdas na instrução, pois simplesmente não investem mais em si mesmos, custando-lhes a experiência, pois os melhores investimentos são oferecidos aos 'investidores sofisticados', que por sua vez os vendem às pessoas que buscam segurança.

As despesas sempre acompanham a renda, de modo que nunca investem em ativos, sendo que seus passivos sempre aumentam.

Demonstração financeira de um Pobre/Classe Média:



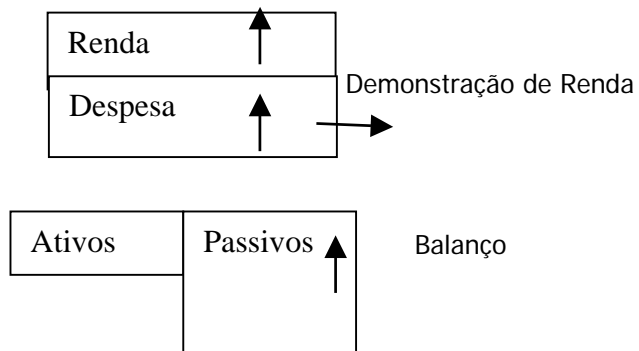
Demonstração financeira de um Rico:



Olhando a demonstração financeira do rico se vê por que os ricos ficam mais ricos: a coluna de ativos gera renda mais do que suficiente para cobrir as despesas, com o saldo reinvestido na coluna dos ativos, que continua crescendo, e portanto, a renda gerada continua crescendo com eles. O resultado: os ricos ficam mais ricos.

A classe média se encontra em constante dificuldade financeira, pois sua renda é gerada por salários e quando estes aumentam, os impostos também aumentam, o que faz com que suas despesas cresçam no mesmo montante de seus salários. Não investem em ativos geradores de renda, mas em passivos geradores de despesas.

Por que a classe média têm dificuldades financeiras:



Qual é a base do endividamento atual da sociedade?

O padrão de se considerar o imóvel residencial/veículo como investimento e a filosofia de que um aumento de salário significa que a pessoa pode comprar uma casa/carro maior ou gastar mais.

Este processo faz com que as famílias se endividem cada vez mais, num processo sem fim.

Percebendo em parte a armadilha, principalmente por medo de perderem o emprego, as pessoas da classe média começam a aplicar em fundos mútuos populares, que oferecem segurança. Também é um ciclo vicioso: as pessoas, trabalhando muito, não tem tempo de aprender a investir, confiando nos fundos mútuos, que paga um pouco mais do que a poupança tradicional.

Quando os verdadeiros negócios de suas vidas aparecem, essas pessoas não podem aproveitar a oportunidade, porque estão trabalhando muito, pagando impostos máximos e assoberbadas de dívidas.

COMO USAR A INTELIGÊNCIA FINANCEIRA:

Concentre seus esforços na compra exclusiva de ativos geradores de renda. Esse é o primeiro passo para a riqueza.

Continue aumentando sua coluna de ativos e concentre-se em reduzir passivos e despesas, o que aumentará o dinheiro disponível para continuar aumentando a sua coluna dos ativos.

Logo a base dos ativos será tão grande que poderá olhar para investimentos mais especulativos, cujos retornos variam de 100% ao infinito (por exemplo, investimento em imóvel de R\$ 30.000,00 que pode se transformar em um ano em R\$ 1.200.000,00 ou mais).

São os investimentos que a classe média considera 'demasiado arriscados'. Na realidade é a falta da simples inteligência financeira, a falta da alfabetização financeira, o não conhecimento do processo, que leva o indivíduo a considerar o investimento 'muito arriscado'. Para o rico esses investimentos não são arriscados pois os conhece a fundo e sabe se movimentar dentro deles.

O que faz a maioria das pessoas:

| | | | | |
|--|---|---------------------------------------|--|-----------------------|
| <table><tr><td><u>Renda</u> (trabalha para o patrão)</td></tr><tr><td><u>Despesa</u> (trabalha para o governo)</td></tr></table> | | <u>Renda</u> (trabalha para o patrão) | <u>Despesa</u> (trabalha para o governo) | Demonstração de Renda |
| <u>Renda</u> (trabalha para o patrão) | | | | |
| <u>Despesa</u> (trabalha para o governo) | | | | |
| Ativos | <u>Passivos</u> (trabalha para o banco) | Balanco | | |

Um empregado possuidor de casa própria financiada tem assim distribuídos os seus esforços de trabalho:

1. Trabalha para alguém, ajudando a garantir o sucesso, o enriquecimento e a aposentadoria do dono da empresa e dos acionistas.
2. Trabalha para o governo, que fica com uma parte do contracheque antes que ele veja o dinheiro. Trabalhando mais, simplesmente aumenta o montante dos impostos que o governo arrecada (precisa trabalhar de janeiro à metade de maio apenas para pagar o governo).
3. Trabalha para o banco, pagando a hipoteca imobiliária e os juros do cartão de crédito.

Portanto, trabalhar mais não é a solução, pois aumenta os dispêndios com cada uma destas parcelas.

Dica: Aprender a fazer com que seus maiores esforços beneficiem diretamente você e sua família.

No início, dedique-se à sua profissão e use os salários recebidos para financiar a aquisição de ativos.

E como saber ou medir a extensão do seu sucesso?

- A riqueza é a capacidade de uma pessoa sobreviver tantos dias a mais, isto é, se você parar de trabalhar hoje, por quanto tempo poderá sobreviver?
- A riqueza mede quanto dinheiro seu dinheiro está gerando, e portanto, sua sobrevivência financeira.
- A riqueza é a medida do fluxo de caixa gerado pela coluna dos ativos em comparação com a coluna das despesas.

Um exemplo: independentemente do seu salário mensal, uma pessoa tem uma despesa mensal de R\$ 2.000,00 e o fluxo de caixa de sua coluna de ativos gera R\$ 1.000,00 por mês. Portanto, tem um fluxo de caixa suficiente para meio mês. Quando a renda gerada por ativos, a cada mês, cobrir totalmente as despesas mensais, a pessoa será "Abastada", mas ainda não é rica. Observe que nesse ponto a pessoa não depende mais de seu salário.

Então, a pessoa deve se concentrar em construir com sucesso uma coluna de Ativos que a torne independente financeiramente, isto é, se largar o emprego poderá cobrir suas despesas mensais com o fluxo de caixa gerado por seus Ativos.

Note que o objetivo, neste ponto, pode ser empregar o excedente do fluxo de caixa no re-investimento, em adquirir mais ativos. Quanto mais os ativos crescerem, mais aumentará o fluxo de caixa.

E enquanto mantiver as despesas menores do que o fluxo de caixa gerado por esses ativos, mais rico se tornará, com mais e mais fontes de renda além do seu trabalho físico.

Dica: *Se deseja aumentar as despesas, precisa primeiro aumentar o fluxo de caixa gerado pelo ativos para manter esse nível de vida.*

E esse processo de re-investimento deve continuar sempre.

Lembre-se:

- Os ricos compram ativos.
- Os pobres só tem despesas.
- A classe média compra passivos pensando que são ativos.

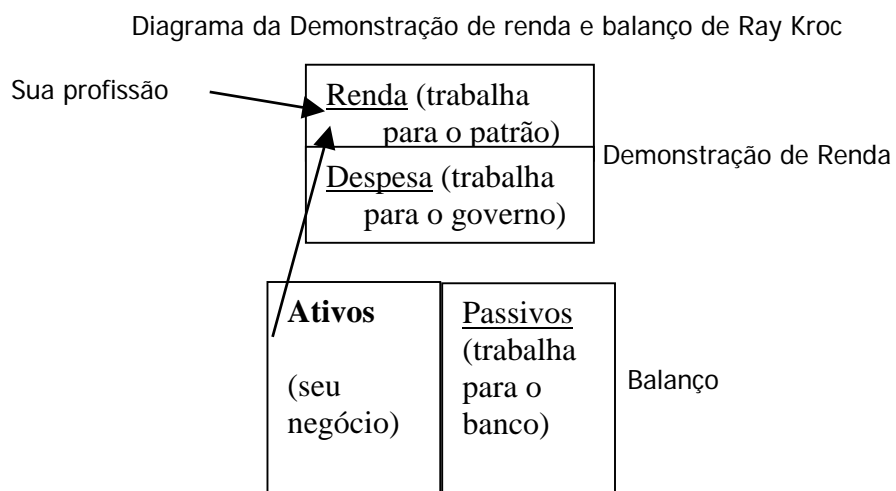
Atenção: vimos que a maioria das pessoas trabalha para todo mundo, menos para elas próprias. As dificuldades financeiras são muitas vezes o resultado direto de se trabalhar toda a vida para outras pessoas. *A maior parte das pessoas chegará sem nada ao fim de sua vida de trabalho.*

CAPÍTULO 4 – LIÇÃO 3: CUIDE DE SEUS NEGÓCIOS

‘Cuide de seus negócios’ refere-se à formação e à manutenção de uma sólida coluna de Ativos. Se um real entrar nela, nunca o deixe sair de lá. Aja sempre assim, pois uma vez que ele entra lá, se transforma em seu empregado, trabalhando 24 h por dia para você e pode fazê-lo durante gerações.

Há uma grande diferença entre negócio e profissão. Um exemplo do mau entendimento dessa diferença: perguntou-se a uma pessoa ‘qual é o seu negócio?’, e ela respondeu: “sou banqueiro”. Então perguntou-se se ela era dona do banco e ela respondeu: ‘Não, eu trabalho para o banco’. Neste caso ela está confundindo profissão com negócio.

Veja o caso de Ray Kroc, do McDonald’s: sua ‘profissão’ era vender franquias de hambúrguer, mas seu ‘negócio’ era acumular imóveis geradores de renda. A empresa é hoje a maior proprietária de terrenos no mundo, de alguns dos cruzamentos e esquinas mais valiosos.



Consultoria é uma Profissão se o diretor/consultor têm que trabalhar nela. Seria um negócio se não exigisse sua presença e se fosse administrada por outras pessoas.

Cuidado com o sistema atual de ensino:

- Ele se concentra em preparar a juventude para os empregos por meio do desenvolvimento de habilidades acadêmicas e suas vidas girarão em torno de seus salários. Depois os estudantes vão para níveis mais elevados de ensino a fim de desenvolver suas habilidades profissionais, que lhe permitirão ingressar na força de trabalho e trabalhar por dinheiro.

Outro problema com a escola atual é que freqüentemente a pessoa se transforma naquilo que estuda:

- se estuda direito se torna um advogado;
- se estuda mecânica de automóveis se torna um mecânico;
- se estuda culinária se torna um chef.

É um erro se tornar aquilo para o qual estudou pois a pessoa se esquece de cuidar de seu negócio, passando a vida a cuidar e enriquecer os negócios de outras pessoas.

Dica: Para ter segurança financeira a pessoa precisa cuidar de seu negócio, que gira em torno de sua coluna de ativos em oposição a sua coluna de renda (veja por que abaixo).

Não fale mais a seguintes frases:

- ‘preciso de um aumento’,

- 'se pelo menos conseguisse uma promoção',
- 'vou voltar a estudar para procurar um emprego melhor',
- 'vou fazer hora-extra',
- 'vou conseguir mais um emprego',
- 'vou me demitir em duas semanas pois encontrei um emprego com salário maior'.
-

Essas frases todas focam a coluna da renda e só ajudarão a pessoa a ter mais segurança financeira se o dinheiro adicional for utilizado na aquisição de ativos geradores de renda.

Lembre-se que a principal razão pela qual pobres e classe média são conservadores do ponto de vista financeiro ('não posso me arriscar') é que eles não têm um embasamento financeiro e apenas agarram-se a seus empregos, fazendo o que aparentemente é mais 'seguro'.

Os cortes de pessoal da atualidade mostraram que o considerado maior ativo de uma pessoa, a sua residência e o seu carro novo financiado, os estavam comendo vivos, pois lhes custava dinheiro a cada mês. Sem segurança no emprego não têm a quem recorrer, pois o que pensavam ser ativos não os pode ajudar a sobreviver e passam inclusive a prejudicar (despesa fixa) em época de crise financeira.

Muitas pessoas se envolvem em dificuldades financeiras quando sua renda é reduzida. Tomam empréstimos, vendem seus ativos (passivos que pensam ser ativos), mas estes só podem ser vendidos por uma fração do valor declarado no balanço pessoal (um carro novo perde 25% ao sair da concessionária, etc.) Ou se houver um ganho na venda, este será tributado (o governo pega sua parte antes, reduzindo o montante disponível para auxiliar a sair da dívida).

Na realidade o patrimônio líquido de alguém sempre vale menos do que ele pensa (voltamos a lembrar que o patrimônio líquido não é um indicador acurado porque no momento em que se começa a vender os ativos os ganhos são tributados).

Dicas: Comece a cuidar de seus negócios. Se empregado, fique no emprego, seja um ótimo empregado, mas comece a comprar ativos reais, não passivos ou objetos pessoais que não tem valor real pois os leva para dentro de casa.

Dica: A lição é manter reduzidas as despesas, reduzir os passivos e formar diligentemente uma sólida base de ativos.

Dica aos jovens que ainda não saíram de casa: é importante que os pais lhes ensinem a diferença entre ativos e passivos, começando a construir uma firme base de ativos antes de sair de casa, de casar, de comprar casa, de ter filhos e de se encontrarem em uma situação financeira difícil, agarrando-se a um emprego e comprando tudo a crédito, ficando aprisionados num estilo de vida que não lhes permite sair do atoleiro das dívidas.

Eis os tipos de Ativos sugeridos (a você e a seus filhos) para serem adquiridos:

- 1) Negócios que não exijam a sua presença. Seja o dono, mas outras pessoas administram.
- 2) Ações.
- 3) Títulos.
- 4) Fundos mútuos.
- 5) Imóveis que geram renda.
- 6) Promissórias.
- 7) Royalties de propriedade intelectual, como música, patentes, escritos.
- 8) Tudo o que tenha valor, gere renda ou se valorize e tenha um mercado líquido.

Dica: adquira os Ativos que o agradem. Se você não gostar deles você não cuidará deles.

Exemplo: se adorar prédios e terrenos, comece com imóveis, pois gostará de buscá-los e comprá-los e quando surgirem problemas eles não serão tão graves que mudem o seu apreço pelos imóveis.

Uma das Estratégias com Imóveis – começar com pouco, depois trocá-los por imóveis maiores, adiando o pagamento dos impostos sobre os ganhos, pois isso permite que seu valor aumente acentuadamente. Um prazo de sete anos para ficar com eles é considerado bom.

Dicas sobre Ações: alguns investidores (empreendedores, não homens da grande empresa) adoram ações de pequenas empresas, especialmente aquelas que estão iniciando suas atividades.

Uma boa estratégia de investimento com empresas pequenas é desfazer-se das ações no prazo de seis meses a um ano.

Muitas pessoas têm medo de pequenas empresas e as consideram arriscadas, e de fato o são. Mas o risco é sempre diminuído se você gostar daquilo em que está investindo, entender e conhecer o jogo.

Dica: Você gosta e está preparado para iniciar empresas? Então, compre, em geral, ações de pequenas empresas e, às vezes, até inicie uma (se tiver conhecimentos para isso), e depois a leve ao mercado. Para quem gosta desse jogo, pode-se fazer fortunas com a emissão de novas ações.

Dica: Quanto melhor entender a contabilidade e a gestão do dinheiro melhor poderá analisar investimentos e por fim, construir seus próprios negócios, sua própria empresa, etc.

Não inicie uma nova empresa a menos que realmente o deseje e tenha conhecimentos suficientes. Conhecendo quanto à direção de uma empresa, os ricos não recomendariam esse tipo de investimento, mas em certos casos, quando a pessoa não consegue um emprego, iniciar uma empresa pode ser uma solução, mas as chances são adversas: nove entre dez quebram em cinco anos, e das que sobrevivem, nove em cada dez também quebram.

À medida que seu fluxo de caixa cresce você pode comprar alguns artigos de luxo. *A diferença é que os ricos compram os artigos de luxo por último e os pobres e a classe média os compra primeiro.*

Os pobres e a classe média compram artigos de luxo com seu próprio suor, sangue e com a herança de seus filhos. Compram compulsivamente a crédito, e mais cedo ou mais tarde vão se ressentir deste 'luxo', pois o endividamento se torna um ônus financeiro.

Os ricos, a longo prazo, primeiro constroem sua coluna de Ativos e com a renda gerada compram os artigos de luxo.

- Este é o Luxo Verdadeiro, pois é uma recompensa por ter investido e desenvolvido uma coluna de Ativos. Não leva a fazer nenhum trabalho extra, não arrisca sua parte, pois os ativos compraram os artigos de luxo. E significa que utilizou sua inteligência financeira para adquiri-lo.

Dedique seu tempo e invista em seus negócios e estará à frente da multidão.

CAPÍTULO 5 – LIÇÃO 4: A HISTÓRIA DOS IMPOSTOS E O PODER DA SOCIEDADE ANÔNIMA

Torne-se um especialista na história dos impostos. A história do Robin Hood, de tirar dos ricos e dar aos pobres é que provoca os maiores sofrimentos para os pobres e a classe média.

Na verdade os ricos não são tributados. É a classe média que paga pelos pobres, especialmente a classe média alta instruída.

Originalmente não havia impostos. Em 1874 a Inglaterra instituiu um imposto de renda permanente para seus cidadãos. Em 1913 o IR se tornou permanente nos EUA pela 16ª Emenda à Constituição. No início as pessoas eram contrárias, sendo preciso uns 50 anos para serem consolidados e aceitos.

Inicialmente foram lançados sobre os ricos. Assim se tornou popular e foi aceito pela maioria, divulgando-se aos pobres e à classe média que os impostos estavam sendo criados para punir os ricos (a teoria Robin Hood da economia). E todos votaram satisfeitos a favor. Mas na realidade acabou punindo as pessoas que votaram a favor, pois quando o governo sentiu o gosto do dinheiro seu apetite aumentou.

Quanto mais ele gasta e quanto mais gente o governo contrata maior será sua organização e será mais respeitado. E mais e mais dinheiro é necessário para sustentá-lo.

Por outro lado, dentro das empresas, quanto menos gente contratarmos e quanto menos se gastar, mas respeito obteremos dos investidores.

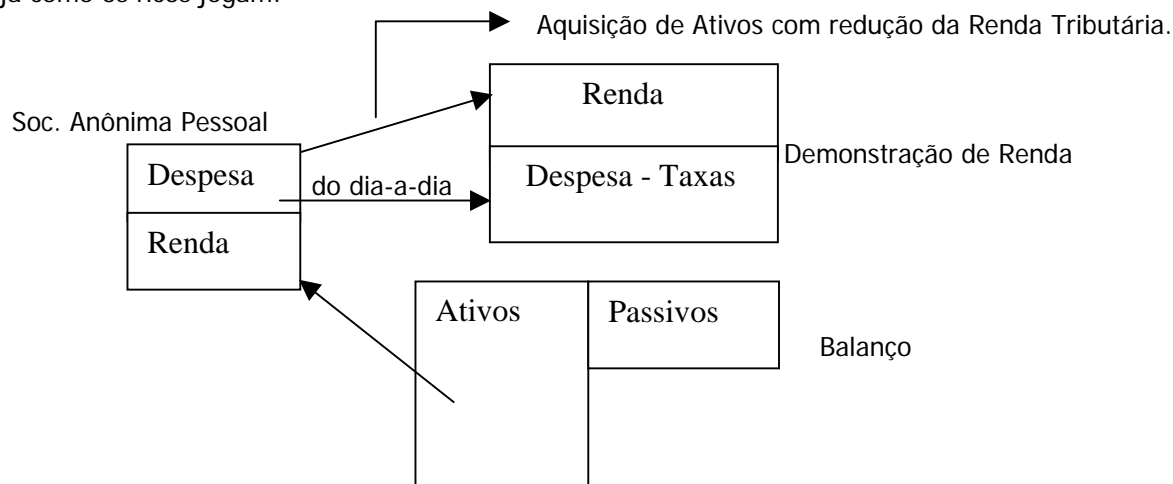
Por isso a gente do governo tem objetivos diferentes da maioria dos homens de negócio.

O problema, na história dos impostos, é que o apetite do governo por dinheiro aumentou tanto que logo os impostos precisaram ser lançados sobre a classe média e daí, ir descendo.

Os ricos, que não jogam pelas mesmas regras, viram nisso uma oportunidade. Não importa o que invente a turma do 'tire dos ricos', eles sempre encontram uma forma de passá-la para trás. Já sabiam das sociedades anônimas que se tornaram populares na época das navegações, que criaram as S.A. como veículo para limitar o risco dos ativos a cada viagem. Colocavam seu dinheiro numa S.A. para financiar a viagem. A S.A. contratava uma tripulação para ir ao Novo Mundo em busca de tesouros. Se a embarcação se perdesse, a tripulação perdia a vida, mas a perda dos ricos se limitava apenas ao dinheiro investido em cada viagem.

O diagrama abaixo mostra como a estrutura da sociedade anônima (S.A.) do rico deixa fora a sua demonstração pessoal de renda e o seu balanço pessoal.

Veja como os ricos jogam:



É o conhecimento do poder da estrutura legal da S.A. que dá aos ricos uma grande vantagem sobre os pobres e a classe média.

Como os ricos sempre encontram uma forma de evitar as fórmulas inventadas pela turma do 'tire dos ricos', os impostos acabam onerando a classe média. E os ricos os passam para trás somente porque entendem o poder do dinheiro, um tema não abordado na escola.

Como isso foi feito? Quando o imposto 'tire dos ricos' foi implementado o dinheiro começou a fluir para o governo e as pessoas comuns ficaram felizes, pois era repassado para os funcionários do governo em empregos e aposentadoria e para os ricos quando as empresas fecharam contratos com o governo - que se tornou uma grande fonte de dinheiro, pois davam empregos para as pessoas comuns, mas o problema era a administração fiscal desses recursos. Na verdade o burocrata estatal tinha que gastar toda a verba recebida senão a perdia no próximo orçamento anual. Se fosse eficiente não havia reconhecimento, o que é diferente dos homens de negócio que são recompensados pelo dinheiro que sobra e reconhecidos pela sua eficiência.

Este ciclo continuou, a demanda por dinheiro aumentou e a idéia 'tire dos ricos' se ajustou naturalmente para a inclusão de níveis de renda mais baixos (classe média e pobres).

Enquanto isso, os verdadeiros capitalistas aplicavam seus conhecimentos financeiros para encontrar uma maneira de escapar. Eles se voltaram para a proteção de uma S.A. Ela protege os ricos.

A S.A. não é algo concreto no sentido do termo. É simplesmente uma pasta de arquivo com alguns documentos legais que descansa no escritório do advogado e está registrada em um órgão público. Não é o edifício com o nome de uma empresa, nem uma fábrica nem um grupo de pessoas. Ela é um corpo jurídico sem alma.

As alíquotas do Imposto de Renda sobre as S.A. são menores que as vigentes para as pessoas físicas e certas despesas podem ser descontadas da renda tributável da S.A.

Essa guerra entre os que têm e os que não têm se mantém a centenas de anos. A batalha é travada sempre que as leis são discutidas. E as pessoas que perdem não tem informação, não entendem a maneira como os ricos jogam, senão poderiam participar e iniciar o caminho para a independência financeira.

Todas as vezes que tentam punir os ricos, estes não apenas não obedecem, como reagem. Eles têm o dinheiro, o poder e a intenção de mudar as coisas. Não ficam sentados e não pagam voluntariamente mais impostos como as demais classes, mas buscam maneiras de minimizar a carga tributária. Contratam advogados e contadores competentes e convencem os políticos a mudar as leis ou a criar artifícios legais. Têm os recursos e o conhecimento para fazer as mudanças.

O Código Tributário Americano e o Código Tributário Nacional Brasileiro está disponível para qualquer um mas são em geral os ricos que tiram proveito dele porque cuidam de seus negócios. Nos EUA, '1031' é o jargão para a seção 1031 do Código da Receita Federal que permite ao vendedor adiar o pagamento dos impostos sobre o ganho de capital resultante da venda de um imóvel se este for trocado por um imóvel mais caro. Se continuar aumentando seu patrimônio mediante a troca de imóveis os ganhos não serão tributados enquanto você não liquidar a transação. E isso permite aumentar bastante a coluna de ativos.

Os pobres e a classe média são submissos e deixam que o governo cobre cada vez mais. Há pessoas que pagam mais impostos ou aplicam menos deduções simplesmente porque têm medo do governo.

Lembre-se que conhecimento é poder. E com dinheiro vem mais poder, o que exige o conhecimento certo para mantê-lo e fazê-lo multiplicar-se. Sem esse conhecimento o mundo arrasta você.

Tenha em mente que o maior tirano não é o patrão ou o supervisor, mas o homem dos impostos, que se deixar, cada vez tirará mais de você.

A primeira lição relativa a fazer o dinheiro trabalhar para você, em vez de trabalhar pelo dinheiro, tem na verdade, tudo a ver com poder. Se você trabalha pelo dinheiro está cedendo o poder a seu empregador. Se seu dinheiro trabalha para você, você mantém e controla o poder.

Agora, precisa se tornar financeiramente esperto e não deixar os tiranos o intimidarem. Precisa conhecer as leis, a forma como o sistema funciona, pois se for ignorante, neste meio, é muito fácil ser intimidado. E conheça as leis para ser um cidadão respeitador das leis, pois se você sabe que está certo, não terá receio de se defender.

Se você sabe do que está falando têm uma chance de vencer. Por isso, pague bem a advogados e contadores especialistas em tributação, pois é menos dispendioso pagar-lhes do que pagar ao governo.

Resumindo o acima, “seja esperto e não será oprimido.”

Tenha como objetivo aumentar os Ativos de sua S.A., cuidando de seu próprio negócio. E para isso, no início, torne-se um empregado melhor, chegando cedo e trabalhando direitinho, juntando todo o dinheiro possível para poder começar a adquirir seus ativos. Fique ansioso em fugir da armadilha do emprego e trabalhe mais, não menos (apesar dos descontos aumentarem). Em pouco tempo (de 1 a 3 anos mais ou menos) estará faturando mais com sua S.A. do que com seu emprego. O dinheiro ganhando mais dinheiro. E adquira mais Ativos, todos deduzidos da renda tributável.

Vamos chamar esse conhecimentos para a independência financeira de “QI Financeiro”.

O QI Financeiro se compõe de quatro grandes áreas:

1 – Contabilidade

É a alfabetização financeira, uma habilidade vital se quer construir um império. Quanto mais dinheiro estiver sob sua responsabilidade, mais acuidade é exigida ou a casa desmorona. São os detalhes, o lado esquerdo do cérebro, os números. É a capacidade de ler e entender demonstrações financeiras, que permite identificar os pontos fortes e fracos de qualquer negócio.

2 – Investimento

É o lado criativo, o lado direito do cérebro, neste caso chamado de ciência do dinheiro que faz dinheiro, o que envolve estratégias e fórmulas.

3 – Entendimento dos mercados

É entender a ciência da oferta e da procura, o conhecimento dos aspectos ‘técnicos’ do mercado, o que está relacionado à emoção. E também o outro fator de mercado que são os seus ‘fundamentos’ ou o sentido econômico de um investimento. Cada investimento faz sentido ou não de acordo com as condições correntes do mercado (ações, títulos, imóveis, etc.).

4 – Leis

Utilizando, por exemplo, uma S.A. com os artifícios técnicos contábeis, o investimento e os mercados podem permitir um crescimento explosivo. **Conhecendo as vantagens tributárias e a proteção oferecida por uma S.A. você pode enriquecer muito mais rapidamente do que alguém que é proprietário único de uma empresa.** É como a diferença entre andar e voar, enorme quando se trata de riqueza no longo prazo.

4.1 – Vantagens Tributárias

Uma S.A. (ou o Lucro Real na empresa Limitada) pode fazer muitas coisas que uma pessoa física não pode, como pagar despesas antes de pagar impostos. A S.A. fatura, gasta tudo o que pode e paga imposto sobre o que sobra. É uma das principais brechas tributárias de que se valem os ricos.

É fácil constituir uma S.A. e não são dispendiosas se seus próprios investimentos geram um bom fluxo de caixa. Por exemplo, suas férias podem ser ‘reuniões do Conselho no Havaí’. Prestações de carros, seguros, concertos, mensalidade da academia de ginástica, refeições nos restaurantes, são despesas da sociedade, e assim por diante. Mas faça-o legalmente, antes de pagar o imposto.

4.2 – Proteção contra processos judiciais

Nossa sociedade é litigiosa e todos querem uma parte de seu dinheiro. Os ricos escondem boa parte de sua fortuna por meio de S.A. e de **fundos fiduciários** para proteger seus ativos dos credores. Note que quando alguém processa uma pessoa rica, depara-se frequentemente com camadas de proteção legal e descobre que a pessoa rica não possui, de fato, nada.

Os ricos controlam tudo mas não possuem nada. Enquanto isso, os pobres e a classe média tentam ser donos de tudo e o perdem para o governo ou para outros cidadãos que gostam de processar ricos.

*Um livro em especial, sobre S.A. e os passos para formá-la, é **Incorporate and Grow Rich**, de C.W. Allen (vide em livros recomendados), que oferece conhecimentos importantes sobre o assunto.*

Na verdade, o QI Financeiro é a sinergia de várias habilidades e talentos, uma combinação das quatro habilidades técnicas mencionadas, o que constitui a inteligência financeira básica.

Em resumo:

- Os ricos com sociedade anônimas ganham, gastam e pagam impostos.
- As pessoas que trabalham para empresas ganham, pagam impostos e gastam.

Recomendamos firmemente, como parte de sua estratégia financeira geral, que você agrupe seus ativos sob o manto de uma sociedade anônima. Na última pág. deste resumo veja tudo o que precisa aprender.

CAPÍTULO 6 – LIÇÃO 5: OS RICOS INVENTAM DINHEIRO

Todos temos um potencial tremendo e fomos abençoados com dons, mas a insegurança e a falta de autoconfiança nos detêm. Alguns mais do que outros.

No mundo real, para se tornar rico, *“garra, ousadia, audácia, coragem, cara-de-pau, esperteza, tenacidade, brilho, etc.”* é mais decisivo, em última instância, para nosso futuro, do que as notas obtidas ao longo dos estudos. Mas os estudos até o MBA são importantíssimos para o conhecimento e correta aplicação da atividade de aumentar seus ativos.

E os grandes empecilhos à manifestação do gênio pessoal são o medo excessivo e a falta de autoconfiança. Muitas pessoas sabem as respostas e no entanto não têm coragem de agir. No mundo real, muitas vezes, não são os talentosos que vão em frente, mas os ousados.

O gênio financeiro exige tanto conhecimento técnico quanto ousadia.

Aprenda a assumir riscos, a ser ousado, a deixar seu gênio converter seu medo em poder e brilhantismo. E quando se trata de dinheiro a maioria das pessoas preferem a segurança.

Por que se arriscar? “Para ter mais opções.” Haverá centenas de Bill Gates e empresas extremamente bem sucedidas como a Microsoft sendo criadas em todo o mundo e haverá também muitas falências, demissões e downsizing. É a época mais empolgante para se viver. Saude a mudança em vez de temê-la. Entusiasme-se com a possibilidade de ganhar milhões em lugar de se preocupar em conseguir um aumento de salário.

- Se desenvolver seu QI Financeiro poderá prosperar muito. Se não o fizer, estará num ciclo apavorante, decadente.

Hoje ‘a informação’ é a dona da riqueza e voa em volta do mundo na velocidade da luz, sem limites nem fronteiras. As mudanças são mais aceleradas e dramáticas, com os novos multimilionários e os que ficam para trás, agarrados às velhas idéias.

As pessoas perdem seus empregos e suas casas e culpam a tecnologia, a economia, o chefe, mas infelizmente não percebem que elas próprias podem ser o problema, pois as velhas idéias são seu maior passivo, pois não mais se encaixam.

Dica: ganhe milhões aprendendo QI Financeiro por meio de jogos e simulações (Cashflow, que tem como objetivo ensinar os jogadores a pensar e criar várias e novas opções financeiras) como uma reflexão sobre o que a pessoa já sabe e sobre o que precisa aprender, pois é um sistema de feedback instantâneo, feito sob medida para você. O objetivo do Cashflow é apresentar opções. Se tirar um cartão que o endivida, a questão é: “O que posso fazer agora?”. “Quantas opções financeiras diferentes você pode imaginar?”.

No Cashflow as pessoas que saem da Corrida dos Ratos mais rapidamente são as que têm um bom conhecimento dos números e uma mente criativa do ponto de vista financeiro.

- Há gente que ganha rios de dinheiro no jogo mas não sabe o que fazer com ele (normalmente não são bem-sucedidos nas finanças da vida real).
- Limitar suas opções é o mesmo que agarrar-se a idéias antiquadas.
- Outras ficam paradas dizendo que as cartas não lhes oferecem as oportunidades certas, como fazem na vida real.
- Outras tiram a carta certa mas não têm dinheiro suficiente.
- E outras tiram uma carta com uma grande oportunidade, lêem em voz alta e não têm idéia do que se trata: têm o dinheiro, a época é oportuna, têm a carta, mas não vê a chance que está a sua frente.
- Outros parecem todos estes tipos combinados.

O mundo, da mesma forma, nos dá um feedback instantâneo, bastando que prestemos mais atenção.

A inteligência financeira é simplesmente ter mais opções.

Se as oportunidades não aparecem à sua frente, o que pode fazer para melhorar a posição financeira? Se uma oportunidade cai do céu e não tem dinheiro, e o banco não dá, o que mais poderia fazer para essa oportunidade trabalhar a seu favor? Se o palpite é errado e o que esperava não acontece, como pode transformar um limão em milhões? É a sua criatividade a serviço da solução de problemas financeiros.

A maioria das pessoas só conhece uma solução: trabalhar arduamente, poupar e levantar empréstimos.

Aumentando sua inteligência financeira você cria sua própria sorte (*poucos percebem que a sorte é criada*). Pega o que quer que aconteça e o torna melhor.

O dinheiro não é real. É o que concordamos que seja. Uma mente bem treinada pode criar uma imensa riqueza. Uma mente não treinada pode criar pobreza extrema que perdura por muito tempo, pois é transmitida na família.

Na era da informação o dinheiro cresce exponencialmente.

Exemplo: Algumas pessoas estão se tornando fabulosamente ricas a partir do nada, apenas com idéias e acordos. Milhões podem ser ganhos instantaneamente a partir do nada (pergunte a quem negocia com ações e outros investimentos). E 'do nada' quer dizer que não há dinheiro sendo trocado, pois tudo é feito por um acordo, um sinal manual num pregão, um sinal na tela de um corretor num outro país, um telefonema para seu corretor comprar e outro, logo a seguir, para vender. O dinheiro não muda de mão, pois os ativos não são para serem vendidos. Os acordos mudam.

Desenvolva seu gênio financeiro para ganhar dinheiro mais rapidamente, participando mais ativamente do maior jogo do mundo. A ação está na sua mente. Esteja junto das pessoas que se dirigem ousadamente para a frente.

E uma poupança mensal? É uma orientação válida? A maioria das pessoas comuns diria que sim, mas o problema é que com ela nos tornamos cegos ao que está acontecendo a nossa volta, perdendo grandes oportunidades de um ganho maior. O mundo passa ao largo dos que optam por esse caminho.

Para os investidores, se a economia estiver em situação deplorável, é a sua condição excelente de mercado. Como todos se desfazem das suas coisas por necessidade, os investidores comprem em condições extremamente favoráveis, não para poupar, mas para investir. Casas que valem cem mil reais são oferecidas por setenta e cinco mil reais. Mas o investidor esperto, em vez de comprar de imobiliárias, vai ao escritório do advogado especializado em falências ou aos tribunais, onde as casas de 75 mil podem ser adquiridas até por 20 mil.

Veja o exemplo de um negócio imobiliário sem investir dinheiro nenhum: achou uma casa por 20 mil num tribunal. Um amigo emprestou dois mil por 90 dias com encargos de duzentos. Deu ao advogado um cheque de mil e novecentos como entrada. Enquanto a aquisição estava sendo processada, colocou um anúncio no jornal oferecendo uma casa, que vale 75 mil, por 60 mil, sem entrada. Choveram telefonemas. Depois de verificado o cadastro dos possíveis compradores e de que a casa foi passada para seu nome, mostrou-a aos interessados selecionados. Vendeu-a em poucos minutos. Pediu ao comprador dois mil e quinhentos como taxa de transferência, prontamente aceito (quem compra paga a escritura). Passou a transação e seu controle para a mão da sua financeira. Devolveu ao amigo os dois mil mais os duzentos que ficou feliz. Vendeu por 60 mil a casa que custou 20 mil. A diferença, os 40 mil, vão para a sua coluna de ativos na forma de uma promissória do comprador (a juros de 12% a.a.), abrigada sob o manto da S.A. Tempo total de trabalho: 1 ou 2 dias.

Faça duzentos mil em promissórias dessa maneira e os juros (vinte e oito mil e oitocentos ao ano) podem se destinar, no fluxo de caixa, a pagar combustível, viagens, seguros, jantares com clientes e outros, todos gastos legalmente dedutíveis. E a promissória é de trinta anos. O banco lhe pagaria um juro de 12% sobre esse dinheiro? Não, pois na realidade você nunca teve este dinheiro.

Isso foi um exemplo simples de como o dinheiro é inventado, criado e protegido, usando-se inteligência financeira. Espera-se que os compradores nunca paguem os duzentos mil pois você teria que pagar impostos se

eles pagarem o principal. Além disso, os juros recebidos anualmente ao longo de 30 anos geram uma receita de mais de oitocentos e cinquenta mil.

E se o comprador não pagasse? Também seria bom. O mercado se reaqueceu e a casa retomada pode ser revendida por muito mais e o processo se reiniciaria. Lembre-se que não pôs nenhum dinheiro nesta transação. Então, o retorno sobre o investimento (ROI) é infinito. A financeira cuida do lado legal da transação e do controle dos recebimentos. Não precisa consertar tetos e instalações hidráulicas porque os proprietários cuidam disso. E quando alguém não paga de vez em quando é muito bom porque há juros de mora ou eles se mudam e a propriedade é vendida de novo. O sistema judiciário cuida disso.

O que lhe parece ser mais complicado?

1 – Trabalhar arduamente, pagar imposto com alíquota de 50%, poupar o que sobra (sua poupança rende 6% que é também tributado)?

OU

2 – Despender tempo para desenvolver sua inteligência financeira e dominar o poder de seu cérebro e a coluna dos ativos?

Compare os tempos necessários para atingir determinado valor se escolher a opção 1.

Esta estratégia foi usada para mostrar como o pequeno pode transformar-se em grande.

São os fundamentos básicos (alfabetização financeira, estratégias de investimento, o mercado e a lei) ou a combinação dessas habilidades que é necessário para ser bem sucedido na busca da riqueza, seja pela compra e venda de pequenos imóveis, grande apartamentos, prédios, empresas, ações, títulos, fundos mútuos, metais preciosos ou coisas do gênero.

E se o mercado mudar e a promissória de quarenta mil for convertida em dinheiro? Consulte seus contadores e se prepare para liquidá-la, procurando formas de resguardar e aplicar o dinheiro como ativo, para que continue a lhe render dinheiro.

Isto quer dizer que os investimentos vem e vão, os mercados sobem e descem, as economias melhoram e entram em crise. O mundo sempre apresenta oportunidades únicas, a cada dia, mas normalmente não conseguimos percebê-las. E quanto mais a tecnologia progride e mais o mundo muda, maiores oportunidades existirão para permitir que você e sua família estejam seguros pelas próximas gerações.

Desenvolva sua inteligência financeira porque sabe que mudanças estão vindo. Sempre haverá expansões e crises do mercado.

Há pessoas que basicamente usam dois veículos principais para obter crescimento financeiro: imóveis como base e ações de pequenas empresas (usadas para obter um crescimento rápido).

Se a oportunidade é muito complexa e você não entender o investimento, não o faça. Matemática simples e bom senso são tudo o de que se necessita para alcançar sucesso financeiro.

Quatro razões para a utilização das estratégias citadas:

- 1) Inspirar as pessoas para que aprendam mais;
- 2) Mostrar às pessoas que tudo é fácil se o embasamento é sólido;
- 3) Mostrar que qualquer um pode fazer uma grande fortuna;
- 4) Mostrar que há inumeráveis maneiras de atingir nossos objetivos;

Outro exemplo: em 1989 o investidor costumava correr numa bela região da cidade, um lugar com lindas casas, onde havia muitos cartazes de 'vende-se'. O mercado local entrou em crise e a economia estava deprimida. Notou numa rua um cartaz que parecia pregado há mais tempo que os outros, anunciando a venda da casa. Um dia encontrou o dono que tinha um ar preocupado e perguntou quanto queria pela casa. O dono pediu para ele

fazer uma oferta, pois já estava a venda há mais de um ano e ninguém mais aparecia para vê-la. Entrou para olhar e menos de meia hora depois comprava a casa por menos vinte mil do que o proprietário pedira inicialmente. Era uma casa perfeita para se alugar. Deu uma entrada de cinco mil por uma casa que pagou 45 mil à vista e que realmente valia 65 mil embora ninguém quisesse comprá-la. Foi desocupada em uma semana. Logo depois chegou o inquilino do investidor. Hipotecou, recuperando o capital pago, que ficou à disposição para novos investimentos. Depois de pagar a hipoteca e despesas diversas, sobrava 40 reais por mês - muito pouco. Um ano depois o mercado começou a se recuperar. A casa foi então vendida por 95 mil à vista para um casal que achou uma pechincha. O ganho de capital de 50 mil em um ano foi empregado numa aplicação amparada pela seção 1031 e procurou um lugar para colocar o dinheiro. Em um mês encontrou um prédio com doze apartamentos. Os donos moravam na Alemanha e não tinham idéia de quanto valia e queriam se desfazer do imóvel. Ofereceu 275 mil pois valia 450 mil. Fecharam em 300 mil. Ficou com ele dois anos. Vendeu por 495 mil e comprou outro com 30 apartamentos em outra cidade que valia 875 mil com entrada de 225 mil. O fluxo de caixa decorrente do aluguel dos 30 apartamentos era de pouco mais de 15 mil ao mês. O mercado da cidade começou a subir e em 1996 um investidor ofereceu um milhão e duzentos mil, mas resolveu esperar uma legislação relativa a ganhos de capital que seria alterada no Congresso, que proporcionaria outros 20%. E o fluxo de caixa de 15 mil era bom.

Viram como é possível transformar uma pequena soma de dinheiro em outra muito maior. É uma questão de entender demonstrações financeiras, estratégias de investimento, sentir o mercado e conhecer as leis.

Se não conhecer estes tópicos a pessoa tende a seguir o dogma padrão, que é buscar segurança e só aplicar em investimentos 'seguros', tão seguros que seus ganhos são menores.

Os negócios realmente quentes não são oferecidos aos novatos. São reservados para aqueles que entendem o jogo.

Quanto mais sofisticado você se torna mais oportunidades aparecem no seu caminho e mais oportunidades são apresentadas a você. E quanto maior for sua inteligência financeira, mais fácil será reconhecer um bom negócio. Quanto mais aprende mais dinheiro ganha, acumulando experiência e sabedoria.

Plante sementes na sua coluna de Ativos. Algumas se desenvolvem, outras não.

Monte uma empresa de investimentos: negócios nacionais e internacionais, quaisquer que sejam, como fabricar carteiras de nylon e velcro, etc.

- Monte uma empresa imobiliária para abrigar os imóveis.
- Monte também uma empresa de fundo mútuo pessoal para abrigar o portfólio de ações.

Tenha amigos que fazem negócios especificamente com investidores como você, de modo que terá a cada mês dinheiro extra para investir. Compre ações de empresas de capital fechado, de 'alto risco', 'especulativas', que estão próximas de serem listadas em bolsas dos EUA, Canadá. No Brasil, não.

Exemplo de ganho rápido: 100 mil ações compradas a 60 centavos pouco antes da abertura do capital da empresa. Seis meses depois está listada em bolsa e cada uma vale 4 reais. Se for bem administrada continuará a subir podendo chegar a 40 reais. Há ocasiões em que 60 mil transformam-se em 1 milhão em menos de 1 ano.

Se você sabe o que está fazendo não está jogando. É jogo quando põe dinheiro num negócio e reza para que dê certo. Use conhecimento técnico, sabedoria e amor para minimizar os riscos.

Sempre há algum risco, mas a inteligência financeira aumenta as chances, tornando menos arriscado.

Há investidores que estão neste jogo há mais de 30 anos. Lendo por que tais investimentos são um alto risco para a maioria das pessoas poderá organizar sua vida de modo diferente, de modo que a habilidade de pegar 25 mil e transformar em 1 milhão em um ano seja de baixo risco para você.

Dizem que não há mais imóveis baratos mas não é essa a opinião dos investidores. Em todo lugar há pechinchas desprezadas pela maioria das pessoas, em locais não muito distantes. *As grandes oportunidades não são vistas com os olhos. São vistas com a mente.*

Pense no dinheiro como um jogo de tênis. Jogue muito, erre, corrija, erre mais, volte a corrigir e melhore o jogo. Se perder, vá até a rede, aperte a mão do adversário, sorria e diga 'até sábado'.

Há dois tipos de investidores:

1 – O primeiro e mais comum são as pessoas que compram um investimento empacotado. Procuram um varejista (uma imobiliária, um corretor ou um consultor financeiro) e compram alguma coisa. Pode ser um fundo mútuo, um truste de investimentos imobiliários, ações ou títulos. É uma forma limpa e simples de investir.

2 – O segundo são os investidores que criam investimentos. Organiza o negócio de forma semelhante às pessoas que compram os componentes e montam um computador. É algo sob medida. Aprenda a juntar oportunidades ou conheça gente que saiba.

Este segundo tipo tem mais probabilidade de se tornar um investidor profissional. Às vezes são necessários anos e às vezes nunca se consegue aprender. *É importante aprender a juntar as peças porque é aí que estão os grandes ganhos, e se a maré é adversa, as perdas são grandes.*

Para ser igual ao segundo investidor, precisa desenvolver três habilidades principais, que se somam àquelas para se adquirir a inteligência financeira:

1. Como encontrar uma oportunidade que ninguém mais viu.

Ver com a mente o que os outros vêem com os olhos. Exemplo: um amigo comprou uma casa caindo aos pedaços e todos ficaram espantados. Só ele viu que junto com a casa a compra envolvia 4 lotes de terreno vazio. Demoliu a casa e vendeu os 5 lotes para um construtor de prédios (procurou por imobiliárias interessadas) por três vezes mais do que tinha pago, ganhando 75 mil livres em dois meses.

2. Como conseguir dinheiro.

Precisa saber onde levantar recursos e as formas de fazer isso sem ir ao banco. Aprenda a comprar imóveis sem precisar de banco. Não deixe que a falta de dinheiro o impeça de fechar um negócio. Exemplo: um investidor comprou um prédio por 1,2 milhão sem dinheiro no bolso. Amarrou a transação com um contrato escrito entre comprador e vendedor. Depois, conseguiu com um investidor imobiliário o necessário para pagar o depósito de 100 mil, o que permitiu obter noventa dias para levantar o resto do dinheiro. Isso porque sabia que o prédio valia 2 milhões. Nunca chegou a levantar o dinheiro. Em lugar disso, a pessoa que depositou os 100 mil deu-lhe 50 mil por ter encontrado o prédio, assumiu a posição e ele saiu do negócio. Tempo: 3 dias. Veja que investir não é comprar, é conhecer, contando mais o que você sabe do que o que você compra.

3. Como contar com pessoas realmente espertas.

Pessoas inteligentes são aquelas que trabalham com, ou contratam, uma pessoa mais inteligente do que elas. Assegure-se de escolher sabiamente seus conselheiros.

Dicas: sua maior riqueza é o que você sabe; Seu maior risco é o que você não conhece; Sempre há risco, de modo que aprenda a administrá-lo em vez de evitá-lo.

CAPÍTULO 7 – LIÇÃO 6: TRABALHE PARA APRENDER, NÃO PELO DINHEIRO

Estude:

- Contabilidade;
- Vendas;
- Marketing;
- Comércio;
- Gente;
- estilos de negócios;
- Culturas;
- comandar pessoas.

Nota: veja na última pág. deste tudo o que precisa realmente aprender para se tornar independente financeiramente.

A parte mais difícil da condução de uma empresa é a gestão de pessoas. De liderar pessoas em situações difíceis.

Nos negócios, se você não for um bom líder, recebe um tiro pelas costas.

Se for tímido e a idéia de vender lhe parece a coisa mais apavorante do mundo, entre para uma empresa que tenha um dos melhores programas de treinamento de vendas de sua cidade ou país. Até que tenha superado o medo de bater às portas e ser rejeitado.

Há um velho dito segundo o qual “emprego é a sigla de quase quebrado”. Isso se aplica a muitas pessoas, pois a maioria das pessoas trabalham e pagam suas contas. É melhor quebrar antes dos trinta, pois ainda tem tempo para se recuperar.

Outra terrível teoria da administração diz: “Os empregados trabalham apenas o suficiente para não serem demitidos e os empregadores pagam apenas o suficiente para que os trabalhadores não vão embora.” Observe a escala salarial da maioria das empresas.

- Isto que dizer que, em geral, os trabalhadores não progridem. Fazem o que foram ensinados a fazer, concentrando-se em salários e benefícios que os remuneram no curto prazo mas que são desastrosos no longo prazo.

Recomendamos aos jovens que procurem emprego pelas oportunidades de aprendizado, mais do que pelo que possam receber. É preciso ver que habilidades se deseja adquirir antes de escolher uma profissão específica e antes de sair da Corrida dos Ratos.

Uma vez aprisionadas num processo permanente de pagamento de contas, as pessoas não conseguem sair delas.

Pergunte-se: Para onde essa atividade diária está te levando? Raríssimas pessoas olham para onde seu trabalho árduo as está levando. O que o futuro oferece?

Quando alguém lhe perguntar como pode ganhar mais dinheiro, sugira que pense no longo prazo. Em vez de trabalhar simplesmente pelo dinheiro e pela segurança, que é importante, sugira que procure um segundo emprego onde possam aprender outra habilidade essencial.

Sugira que se integre a empresas de marketing de rede se quiser adquirir habilidades de venda, pois algumas delas têm excelentes programas de treinamento que ajudam as pessoas a superarem o medo do fracasso e da rejeição, que são as principais razões pelas quais a maioria das pessoas não é bem sucedida.

A razão pela qual tantas pessoas talentosas são pobres é que elas se concentram na sua técnica e sabem muito pouco sobre sistemas de negócios. Ganham menos do que poderiam devido ao que não sabem. Concentram-se em aperfeiçoar suas habilidades em vez de pensar em como vender e entregar seu produto ou serviço.

A verdade é que quanto mais especializado você se torna, mais você fica amarrado e dependente dessa especialização.

O conselho é se 'preparar', aprender todos os aspectos dos sistemas de negócios. Os ricos preparam seus filhos ou os filhos dos outros, dando uma visão geral das operações das empresas e mostrando a inter-relação entre os vários departamentos.

Já que hoje é considerado inteligente ficar trocando de emprego, por que não pensar em 'aprender' mais do que em ganhar e buscar mais especialização? Fazendo assim, no curto prazo você pode até ganhar menos, mas no longo prazo colherá grandes dividendos.

As principais habilidades 'administrativas' para o sucesso são:

1. *Gestão do fluxo de caixa.*
2. *Gestão de sistemas (incluindo você e o tempo dedicado à família).*
3. *Gestão de pessoal.*

As principais habilidades 'especializadas' para o sucesso são:

1. *Vendas.*
2. *Compreensão da comercialização.*

As habilidades de 'comunicação', como redigir, falar e negociar são cruciais para uma vida de sucesso.

Exercite-as constantemente, fazendo cursos ou comprando fitas educativas para expandir seu conhecimento.

A pessoa instruída (sem a visão do rico) trabalha cada vez mais arduamente quanto mais competente se torna. E quanto mais se especializa mais se vê encurralado. Seu salário aumenta e suas escolhas diminuem. Quando perde sua posição bem remunerada têm habilidades limitadas às quais recorrer.

Quanto melhor a pessoa se comunicar, negociar e lidar com o medo de rejeição, tanto mais fácil será sua vida.

Passe um ano aprendendo a vender, pois mesmo que não ganhe nada, sua capacidade de comunicação melhorará e isto não tem preço.

Em casos de dificuldades financeiras, freqüentemente o que falta é dar e receber. *Quanto mais der mais receberá. A doação de dinheiro é o segredo da maioria das grandes famílias ricas.*

A principal lei do dinheiro é "dá e receberás".

CAPÍTULO 8 - COMO ENFRENTAR OBSTÁCULOS

Mesmo que as pessoas tenham estudado e se alfabetizado do ponto de vista financeiro, elas ainda podem enfrentar obstáculos para se tornar financeiramente independente.

Há cinco razões para isso:

1. Medo;
2. Ceticismo;
3. Preguiça;
4. Maus hábitos;
5. Arrogância;

Razão 1 – Superar o medo de perder dinheiro.

Nunca se encontrou uma pessoa rica que nunca tivesse perdido dinheiro. Mas há uma porção de gente pobre que nunca perdeu um tostão... investindo.

Todo mundo tem medo de perder dinheiro, inclusive os ricos, mas o problema não está no medo, está na maneira de lidar com as perdas. *É a maneira de lidar com o fracasso que faz a diferença na vida e isso serve para qualquer coisa, não só para dinheiro.* A principal diferença entre uma pessoa rica e uma pessoa pobre está em como elas lidam com esse medo.

A solução do investidor para a fobia de perder dinheiro está neste verso:

“Se você odeia risco e preocupação... comece cedo.”

É por isso que os bancos aconselham a iniciar o hábito de poupança desde a juventude, pois começando cedo será fácil ser rico. Um dos assombros do mundo é o poder dos juros compostos. Precisa começar cedo, fazer um plano de pensão e contratar um ‘consultor financeiro’ em quem confie, antes de investir. *Como você lida com o medo de perder dinheiro?* Os pobres e a classe média evitam o assunto. Recusam-se a discuti-lo. Os ricos recomendam pensar como os texanos, onde tudo é maior: quando ganham, ganham muito e quando perdem é espetacular. É da atitude dos texanos em face do risco, da recompensa e do fracasso que estamos falando. Se orgulham de ganhar e se gabam quando perdem.

Foi observado que os ganhos, em geral, se seguem às perdas. E as perdas são transformadas em ganhos. *O fracasso inspira a ser tornar vencedor. É uma fórmula para todos os vencedores.* Sempre procure transformar cada fracasso em uma oportunidade.

O fracasso inspira os vencedores. E o fracasso derrota os perdedores. É o maior segredo dos ganhadores. Por isso eles não tem medo de perder. Odeiam perder, de modo que sabem que o fracasso apenas as incentivará a se tornarem melhores.

A grande maioria das pessoas têm tanto medo de perder dinheiro que acaba perdendo. Elas quebram por uma ninharia. Financeiramente desejam segurança demais e têm um horizonte estreito. Compram casas e carros grandes, mas não fazem grandes investimentos. A principal razão que leva mais de 90% das pessoas a ter problemas financeiros é que eles jogam para não perder. Não jogam para ganhar. Aplicam altas somas em Certificados de Depósitos, títulos de baixo rendimento, em fundos mútuos e em poucas ações. É um portfólio seguro, de quem não quer perder, mas não é um portfólio vencedor. Entenda que um portfólio seguro é melhor do que nenhum, mas não é a forma com jogam os investidores bem-sucedidos

Se tem pouco dinheiro e quer ficar rico, deve estar ‘focado’, não ‘equilibrado’. Observe as pessoas bem sucedidas. Verá que no início elas não estavam equilibradas (não vão a lugar algum, pois ficam num lugar). Para progredir é preciso, no início, de um desequilíbrio.

Tomas Edison, Bill Gates, Donald Trump, George Soros não estavam equilibrados, estavam focados. George Patton não distribuiu seus tanques por uma área ampla; ele os focou e arrasou os pontos fracos da linha alemã.

Se tem desejo de ser rico, deve focar. Coloque uma porção de ovos em umas poucas cestas. Por outro lado, os pobres e a classe média põem poucos ovos em muitas cestas.

Se tem sonhos de liberdade, pergunte-se: “Qual a minha reação ante o fracasso?” Se ele o inspirar a ganhar, talvez siga adiante.

Aumentar a coluna de Ativos é fácil. É realmente um jogo que não exige muita instrução pois a matemática do primeiro grau resolve. *Mas é um jogo de atitudes, pois exige garra, paciência e resistência ante o fracasso. E o fracasso transforma perdedores em vencedores.*

Razão 2 – Superar o ceticismo

Todos nós parecemos com a galinha pessimista (o céu está caindo!) quando o medo e a dúvida toldam nossos pensamentos: “Não consigo; não sou tão bom assim; fulano faz melhor do que eu”. Jogamos o jogo do ‘e se...’: E se as coisas não funcionarem conforme o planejado? Ou temos amigos e pessoas próximas que sempre nos lembram nossas falhas. Essas palavras de dúvidas muitas vezes calam tão profundamente que deixamos de agir.

Nossas dúvidas, muitas vezes, nos paralisam.

Um exemplo de investimento: uma pequena parte dos investimentos do investidor está aplicada em Certificados de Gravames de Impostos (títulos públicos pela inadimplência no pagamento de impostos prediais) em lugar de Certificados de Depósitos (CD) e rende 16% ao ano. Os CD pagam 5% ao ano. A forma como os Certificados de Gravames de Impostos estão embasados os torna seguros, só não tem liquidez, portando devem ser considerados como CDs de 2 a 7 anos. Os céticos aplicam nos CDs de 5% a.a. pois têm dúvidas. A dúvida não esclarecida e o medo cria o cético. Os céticos criticam e os vencedores analisam. A crítica cega e a análise abre os olhos.

E encontrar o que os outros não vêem é a chave para qualquer sucesso.

Imóveis são uma poderosa ferramenta de investimento para quem está em busca de independência financeira. É um investimento único. Mas encontre um bom administrador para os imóveis, pois são até mais importantes que o próprio imóvel. Um bom administrador muitas vezes sabe de bons negócios antes dos corretores, o que os torna ainda mais valiosos.

Quer ter sucesso? Faça o que fez o Cel. Sanders. Com 66 anos de idade ele perdeu seu negócio e começou a viver da seguridade, o que não era suficiente. Tentando vender sua receita de galinha frita, começou a percorrer o país. Ela foi recusada 1.009 vezes antes que alguém dissesse sim e ele ficou multimilionário na idade em que quase todos já desistiram. Foi um homem corajoso e tenaz.

Razão 3 – Preguiça

Pessoas ocupadas são, em geral, preguiçosas. Estão ocupadas e continuam ocupadas como uma forma de evitar algo que não desejam enfrentar. Elas sabem disso no seu íntimo, mas se você falar sobre isso respondem com raiva e irritação.

Se não estão ocupadas com o trabalho, muitas vezes estão ocupadas assistindo televisão, fazendo compras, jogando. Contudo, lá no fundo sabem que estão fugindo de algo importante. Essa é a forma mais comum de preguiça. É a preguiça através de manter-se ocupado.

E qual é a cura para a preguiça? É um pouco de ambição.

O rico proíbe que se diga: “Não dá para comprar”, pois essas palavras fecham o cérebro. Utilizam sempre “Como posso comprar isso?”, que é uma forma de abrir a mente, obrigando a pensar e a buscar alternativas.

‘Não dá para comprar’ traz tristeza, uma sensação de cansaço que leva ao desânimo e muitas vezes à depressão, à apatia.

‘Como posso comprar isso?’ abre possibilidades, empolgação, sonhos, dinamizando o espírito. Raramente dê alguma coisa a seus filhos. Pergunte ‘como você pode comprar isso?’, incluindo a mensalidade da universidade. O importante é o processo de atingir o objetivo que se deseja.

Milhões de pessoas se sentem culpadas por sua ambição pois têm um condicionamento que vem da infância dizendo subconscientemente: ‘não posso ter isso’ ou ‘não conseguirei comprar isso nunca’, ‘não consigo isso’.

Quando decidir sair da Corrida dos Ratos, pergunte-se: “Como posso conseguir não voltar a trabalhar mais?” e sua mente começará a disparar respostas e soluções. ‘O que seria de mim se tivesse todo o dinheiro de que preciso?’ *Sem esse pouco de ambição não há o desejo de progredir.* Vamos a escola e estudamos muito porque queremos algo melhor.

‘Faça o que seu coração acha certo, pois de qualquer forma você será criticado.’ (Eleanor Roosevelt).

Razão 4 – Maus hábitos

Nossa vida é mais um reflexo de nossos hábitos do que de nossa educação.

Os pobres e a classe média paga primeiro todos os outros. O rico paga a si em primeiro lugar, mesmo antes de pagar o governo, mesmo quando está com pouco dinheiro, pois sua coluna de ativos é o mais importante. Por que? Pela Motivação, pois os credores reclamarão mais se você não pagar, farão pressão, que obriga a buscar outras formas de rendas, começar outros empreendimentos, negociar na bolsa, qualquer coisa, para que eles não fiquem gritando com você. O medo do governo e do credores motiva.

Se se pagar a si mesmo primeiro, ficará mais forte financeira, mental e fisicamente, e se deixar de se pagar, ficará mais fraco.

Razão 5 – Arrogância

Arrogância é ego mais ignorância. Muitas pessoas usam a arrogância para tentar esconder a própria ignorância.

Toda vez que for arrogante perderá dinheiro, pois acredita que o que não sabe não é importante.

Por exemplo, tente discutir demonstração financeira com contadores. Eles tentam forçar caminho na discussão, deixando claro que não sabem que não estão falando a verdade, apesar de não estar mentindo. Nesse meio há muita gente que não tem nenhuma idéia do que está falando, pois fazem proposições vazias.

Quando for ignorante a respeito de um assunto, comece a instruir-se achando um especialista ou um livro sobre o tema.

CAPÍTULO 9 – EM AÇÃO

“Como começo?”

É realmente fácil encontrar bons negócios. Em se tratando de dinheiro, a decisão de ultrapassar a fase das peripécias é pessoal.

Descobrir ‘negócios únicos na vida’, de milhões, exige que convoquemos nosso gênio financeiro, adormecido em cada um de nós.

Há dez passos para despertar seu gênio financeiro, que são seguidos pelos investidores. Ao perguntar a um garimpeiro por que tinha tanta confiança em encontrar uma mina de ouro, ele respondeu que há ouro em todo lugar, mas a maioria das pessoas não está treinada para vê-lo. Dedique-se a desenvolver o seu gênio financeiro.

Passo 1 – Precisa de uma razão maior do que a realidade.

Uma razão ou um propósito é uma combinação de alguns ‘quero’ e de alguns ‘não quero’, e quanto mais profunda e emocional for, melhor.

Lista de alguns ‘não quero’:

- Não quero trabalhar a vida inteira (menos ainda após aposentar).
- Não quero o que os meus pais aspiravam para mim, que era a segurança de um emprego e uma casa boa e bonita.
- Não quero ser um empregado.
- Odiava quando meu pai não assistia meus jogos porque estava ocupado com sua carreira.
- Não quero ficar me matando de trabalhar sem ter tempo para minha família e para o lazer.
- Não quero ficar trabalhando arduamente como meu pai.
- Não quero ver o governo levando boa parte do que tenho quando morrer.

Lista de alguns ‘quero’:

- Quero ser livre para viajar por todo o mundo.
- Quero viver com o estilo de vida que gosto.
- Quero fazer isso ainda jovem.
- Quero ser simplesmente livre.
- Quero controlar meu tempo e minha vida.
- Quero que o dinheiro trabalhe para mim.

Quais são as suas razões emocionais profundas? Lembre-se que elas tem que ser suficientemente fortes.

Passo 2 – Escolha todos os dias.

Todos queremos o poder da escolha. Financeiramente, com cada real que temos em nossas mãos, temos o poder de escolher nosso futuro de ricos, pobres ou classe média. Nossos hábitos de despesa refletem quem somos nós, sendo que as pessoas pobres simplesmente têm maus hábitos de despesa.

Muitas famílias ricas perdem os ativos acumulados já na geração seguinte porque não havia ninguém treinado para ser um bom guardião dos ativos.

Para mais de 90% da população, ser rico é muito distante e ‘confuso demais’. Inventam coisas como:

- não estou interessado em dinheiro
- nunca serei rico
- não preciso me preocupar, ainda sou jovem
- minha mulher cuida das finanças.

O problema dessas afirmações é que elas roubam das pessoas duas coisas:

- a) tempo - nosso ativo mais precioso
- b) aprendizado - não ter dinheiro é uma desculpa para não aprender.

Escolha ser rico e reforce essa opção a cada novo dia.

Primeiro, invista na Instrução. Sua mente é o único ativo real que você possui, e o instrumento mais importante que dominamos. Pode ficar vendo TV o dia todo, ou ler revistas, ou cursos de planejamento financeiro. Você escolhe.

A maioria das pessoas simplesmente compra investimento em lugar de aprender a investir.

Vá a seminários e se aprofunde nos temas. Faça um 'Seminário sobre como comprar imóveis sem precisar dar entrada'.

Escute fitas de áudio e veja vídeo de investidores, que podem ser voltadas rapidamente e revistas a qualquer momento, que trazem seus conhecimentos, experiências e dicas de investimentos. Veja a fita de Peter Lynch sobre como ver o problema ou situação. E normalmente é o erro que o faz entender totalmente o que aprendeu.

Quando pessoas inteligentes defendem posição quando uma nova idéia se choca com o que pensam, tornam-se ignorantes. *Uma pessoa verdadeiramente inteligente saúda as novas idéias porque podem aumentar a sinergia de suas idéias acumuladas.* Ouvir é mais importante do que falar.

Desconfie das pessoas que comprem ações e imóveis mas nunca investem em seu maior ativo: sua mente. O fato de comprar não o torna um especialista.

Passo 3 – Escolha os amigos com cuidado.

O importante é aprender com todos eles, fazendo um esforço consciente para isso.

Procure estar com pessoas que têm dinheiro, mas atrás de seus conhecimentos.

Os ricos falam de dinheiro pois se interessam pelo assunto. Já os que estão em dificuldades financeiras não gostam de falar de dinheiro, negócios e investimentos, pensando, muitas vezes que não é educado ou que é anti-intelectual. Aprenda com esses o que não fazer.

Os pobres e a classe média não falam de dinheiro por vergonha de falar sobre suas dívidas que nunca acabam. E nunca perguntam ao ricos, mesmo aos amigos ricos, como eles conseguiram amealhar suas fortunas. Mas pedem duas coisas: dinheiro emprestado e um emprego.

Não ouça as pessoas pobres ou apavoradas pois são pessimistas sobre a vida. Para eles o céu está sempre caindo e sempre sabem porque as coisas não funcionam.

Assista a CNBC americana, uma mina de ouro de informações sobre investimentos (*pesquise qual é o melhor canal de informação financeira no Brasil*). Quanto aos especialistas, escute todos: há os que falam que o mercado está a ponto de desabar e outros que está em ascensão. Se for esperto, acredite nos dois. Mantenha sua mente aberta pois ambos têm razões válidas.

O mais difícil quanto à formação de uma fortuna é ser fiel a si mesmo e estar disposto a não acompanhar a multidão.

No mercado é muito comum a manada chegar tarde e ser abatida. Se um grande negócio está nas manchetes, na maioria dos casos já é tarde demais. Os investidores tímidos gostam de acompanhar a multidão. *Procure um novo negócio, pois sempre há outra onda.* Quem corre e pega a onda tarde são em geral os que se dão mal. Sua ganância os leva para as aplicações somente quando os investidores sábios já auferiram seus lucros e se retiraram.

Investidores espertos não se afobam. Se perderam uma onda, esperam pela próxima e se preparam. Investidores sábios aplicam quando o negócio ainda não é popular. *Sabem que seus ganhos são gerados*

quando compram e não quando vendem. Esperam pacientemente. Fazem negócios com pessoas que estão por dentro (insider trading): administradores ou membros do conselho das S.A. de capital aberto que compram/vendem ações da própria empresa, em geral com conhecimento do que ocorre nas empresas mas que não vêm a público. Faça os insider trading legais.

Tenha amigos ricos que estão por dentro, porque o dinheiro é ganho aí. É informação fabricada. Saberá quando haverá a próxima subida, quando entrar e sair antes da queda seguinte. Isso é inteligência financeira.

Passo 4 – Domine uma fórmula e então aprenda outra.

Use o poder do aprendizado rápido. Siga as receitas para ganhar dinheiro, que na gíria dos ricos é chamado de 'massa'.

Você se torna o que você estuda. Seja cuidadoso com o que você estuda e aprende pois sua mente é tão poderosa que você se torna aquilo que põe na cabeça. Exemplo: se estuda culinária tende a se tornar um cozinheiro. Escolha cuidadosamente o que você estuda.

Quando se trata de dinheiro, os pobres e a classe média tem uma fórmula básica aprendida em casa e na escola: 'trabalhe pelo dinheiro'. E milhões de pessoas acordam e vão trabalhar, ganham dinheiro, pagam contas, conferem seus talões de cheque, compram alguns fundos mútuos e voltam ao trabalho. Essa é a fórmula básica.

A maioria das pessoas faz um curso e pára, não aplicando na prática o que aprendeu.

O rico têm que ter muita disciplina para pôr em ação o que aprende. Depois de dominar a fórmula, procure outras fórmulas e aprenda sempre algo novo.

Faça cursos especiais que tornem seus investimentos mais significativos e lucrativos:

- *os destinados a corretores especializados em derivativos;*
- *de negociação de opções de commodities;*
- *sobre a ciência do caos;*
- *sobre como comprar imóveis executados judicialmente;*
- *de planejamento financeiro em instituições comunitárias de ensino superior;*
- *sobre aquisição de investimentos tradicionais.*

Com cursos como esses o rico consegue ganhar mais em um dia do que muitas pessoas fazem em toda a sua vida.

A grande sacada não é o que você sabe, mas a rapidez com que você aprende. Essa habilidade não tem preço.

Passo 5 – Pague a si mesmo, primeiro.

Aplique o poder da autodisciplina, pois se não pode se controlar não vai ficar rico.

Entre para uma ordem religiosa ou para a Marinha para aprender a se controlar. É a falta de autodisciplina que leva a pessoa que acabou de obter um aumento a comprar um carro novo.

Este é o passo mais difícil de dominar. É a autodisciplina o fator número um a separar ricos, pobres e classe média. Isto que dizer que pessoas que têm baixa auto-estima e reduzida tolerância à pressão financeira não poderão, nunca, ser ricas.

O mundo bate nas pessoas não porque as outras sejam ruins, mas porque os indivíduos não tem controle interno e disciplina. Os que não têm força interior se tornam vítimas daqueles que têm autodisciplina.

Dica: não foque seu produto, serviço ou atividade, mas o desenvolvimento de habilidades de gestão.

As 3 habilidades de gestão mais importantes para se iniciar um negócio próprio são:

- 1 – Gestão do fluxo de caixa.
- 2 – Gestão de pessoal.

3 – Gestão pessoal do tempo.

Essas habilidades de gestão se aplicam a qualquer coisa, não apenas a empreendedores.

As três habilidades têm importância para a forma como você vive sua vida como indivíduo ou como parte de uma família, um negócio, uma organização de caridade, uma cidade, uma nação.

Cada uma dessas habilidades é realçada pelo domínio da autodisciplina.

Leve muito a sério o dito “pague-se a si próprio em primeiro lugar”, de George Classen. E olhe que poucos seguem o conselho.

A alfabetização financeira nos permite ler os números e estes contam a história. Vendo a demonstração de renda e o balanço de uma pessoa, podemos ver facilmente se ela está praticando o que prega, ‘pagar-se a si própria em primeiro lugar’.

Diagrama inicial da pessoa que se paga em primeiro lugar: tem uma renda num emprego, aplica nos ativos (investimentos, ações) que retornam como mais renda.

Diagrama da pessoa que paga todos os demais primeiro: tem uma renda num emprego e paga as despesas ao receber (impostos, aluguel, alimentação). Frequentemente não lhe sobra nada. Mais de 90% das pessoas trabalham arduamente durante toda a vida e vão precisar do apoio do governo e seguridade social quando não puderem mais trabalhar.

Em certos meses, quando por qualquer razão o fluxo de caixa é bem menor do que as contas, pague a si mesmo em primeiro lugar. E tenha astúcia financeira para não se colocar numa situação enrolada.

Não goste das dívidas de consumo. E para pagar a si próprio primeiro não se endivide, organizando-se para ter apenas pequenas contas sem importância.

Não se endivide demais. Mantenha as despesas reduzidas. Forme seus ativos primeiro. Então, com a renda deles, compre uma casa maior, um carro luxuoso.

E mesmo quando estiver num aperto, pague a si mesmo primeiro. Deixe que os credores e o governo gritem. Goste quando eles ficam zangados. Por que? Porque eles nos inspiram a sair e criar mais dinheiro. Em geral o rico acaba pagando tudo logo.

Quando apertado de dinheiro, não se afobe e não gaste seus ativos. Use a pressão para inspirar seu gênio financeiro a descobrir novas formas de ganhar mais dinheiro e então pague as contas. Aumentará sua habilidade de ganhar mais dinheiro bem como sua inteligência financeira.

A razão para minimizar sua renda é a de não querer entregá-la ao governo.

Pessoas pobres tem hábitos pobres. Um mau hábito comum é chamado de ‘meter a mão na poupança’. *Os ricos sabem que a poupança só é usada para criar mais dinheiro, não para pagar contas.* Se não for internamente resistente, o mundo vai bater em você.

Mas lembre-se que isso não significa pagar a si mesmo e passar fome. A vida foi feita para ser desfrutada. Use seu gênio financeiro para ter todas as coisas boas da vida, enriquecer e pagar contas, sem se sacrificar, através dos seus Ativos. Isso é inteligência financeira.

Passo 6 – Pague bem a seus corretores.

É o poder do bom conselho. Os profissionais, quaisquer que sejam eles, devem ser bem pagos. Tenha a seu serviço advogados, contadores, corretores de imóveis e de ações caros. Porque esses profissionais devem render dinheiro para você e quanto mais dinheiro ganharem, mais você ganha.

Um bom corretor deve lhe oferecer informação e dedicar tempo a instruir você. O que se paga a eles é pouco em comparação com o dinheiro que pode ganhar com as informações que lhe trazem. Adore quando eles ganham muito dinheiro.

Além disso, o bom corretor lhe poupa tempo. Um corretor é seus olhos e ouvidos no mercado. Eles estão lá todos os dias.

Descubra um corretor que leve a sério seus interesses. Seja justo e a maioria deles será justa com você.

A verdadeira habilidade é administrar e pagar bem pessoas que são mais inteligentes do que você em alguma área técnica. Isso é inteligência financeira.

Passo 7 – Seja um doador ‘índio’.

Este é o poder de obter alguma coisa a troco de nada. Se um colono estava com frio, o índio lhe dava um cobertor. Achando que era um presente o colono ficava ofendido quando o índio o pedia de volta.

A primeira pergunta do investidor sofisticado é: *“Com que rapidez posso ter meu dinheiro de volta?”* Ele também quer saber o que poderá obter de graça, ou a sua participação nos lucros. É por tudo isso que o retorno sobre o investimento é tão importante.

Exemplo: Descobriu um imóvel perto da moradia sendo executado judicialmente. Valia mais, mas o banco pedia 60 mil e ofereceu 50 mil a vista, de dinheiro livre gerado pelos Ativos. A empresa de investimentos o aluga por 4 meses no inverno por R\$ 2.500,00. Nos outros meses o aluguel é de R\$ 1.000,00 por mês. Tudo o que recebe vai para recompor o Ativo. Em cerca de 3 anos consegue seu dinheiro aplicado de volta. É agora proprietário deste ativo, que gera dinheiro todos os meses.

Exemplo para ações: O corretor liga frequentemente e sugere aplicação de soma considerável em ações de alguma empresa que está a ponto de fazer alguma coisa que aumentará o valor delas, como lançar um produto novo. Então, durante duas semanas ou um mês, aplique dinheiro nessas ações enquanto seu preço sobe. Depois, tire a soma inicial e pare de se preocupar com as flutuações do mercado, pois tem de volta seu dinheiro inicial e agora é dono de um ativo que, tecnicamente, saiu de graça. Venda em seis meses a um ano auferindo lucro puro.

Dica: *somente jogue com dinheiro que pode perder (gerado pelos Ativos e excedentes das despesas).*

Eis a média dos acertos nos investimentos:

- em 10 investimentos, acerta em cheio 2 ou 3;
- 5 ou 6 não são lá essas coisas, e
- perde em 2 ou 3.
-

O segredo é limitar suas perdas, quando acontecerem, ao dinheiro que aplicou nelas no momento.

Procure fazer com que em todos os seus investimentos haja algo de graça: um imóvel, um lote de terreno, uma casa, ações, escritórios. E o risco deve ser limitado ou deve ser uma idéia de baixo risco.

Investidores sábios devem dar mais atenção ao retorno sobre o investimento, isto é, aos Ativos que obtém de graça depois que recebe seu dinheiro de volta. Isso é inteligência financeira.

Passo 8 – Ativos comprem supérfluos.

É o poder de fogo.

Realize seus desejos com autodisciplina. A fortaleza mental de direcionar o dinheiro é que é difícil, o querer ser igual aos outros, o querer ostentar externamente, etc. Tendo autodisciplina o processo de gerar fluxo de caixa a partir da coluna de Ativos é fácil.

Um exemplo numérico de inteligência financeira: a capacidade atual das pessoas de usar dinheiro para ganhar mais dinheiro: numa pesquisa deu-se a cem pessoas R\$ 10.000,00 no início do ano e constatou-se que no final do mesmo ano:

- 80 não tinham mais nada e tinham aumentado seu endividamento, dando entrada na compra de carro novo, geladeira, televisor, viagem de férias, etc.
- 16 tinham aumentado o capital em torno de 5 a 10%.
- 4 tinham aumentado a soma para R\$ 20.000,00 ou para algumas centenas de milhares.

É muito importante aprender a fazer o dinheiro trabalhar para nós. Os ricos gostam de seus supérfluos como qualquer ser humano. A diferença é que os pobres e a classe média compram seus supérfluos em prestações. É um mau hábito em que se incorre como indivíduo e como nação.

O rico emprega seu desejo de consumir para se inspirar e motivar seu gênio financeiro a investir. E quando compra, o faz a vista.

Quanto mais cedo você se disciplinar e àqueles que ama para dominar o dinheiro, tanto melhor. O dinheiro é uma força poderosa, mas a maioria das pessoas usa esse poder contra elas mesmas. Com pouca ou nenhuma inteligência financeira, o dinheiro escorre de suas mãos e será mais esperto do que você, e você trabalhará toda a sua vida.

Você precisa ser mais esperto que o dinheiro. Então, o dinheiro fará o que você mandar e lhe obedecerá. Será senhor em vez de escravo. Isso é inteligência financeira.

Passo 9 – A necessidade de heróis.

É o poder do mito. É a admiração por nossos heróis. É uma das formas mais poderosas de aprender que freqüentemente esquecemos ao chegar à idade adulta. Perdemos nossos heróis e perdemos nossa ingenuidade.

Adulto, encontre novos heróis: Donald Trump, Warren Buffet, Peter Lynch, George Soros e Jim Rogers, acompanhando suas estatísticas.

- Acompanhe os investimentos de Warren Buffet e suas opiniões a respeito do mercado.
- Leia o livro de Peter Lynch para entender como ele escolhe suas ações.
- Tente descobrir como Donald Trump negocia e monta operações.

Heróis fazem com que as situações pareçam fáceis e nos convencem de que também podemos.

Passo 10 – Doe/Ensine e receberás.

É o poder da doação.

O rico doa tanto dinheiro quanto ensinamentos. Acreditam firmemente na troca. *“Se você deseja algo, primeiro precisa dar”*. E quando tiver pouco dinheiro, doe à igreja ou a uma instituição de caridade, mas doe.

Sempre que sentir ‘falta’ ou escassez’ de alguma coisa, doe, antes, o que você quer e isso retornará para você aos montes. Isso é verdadeiro para dinheiro, sorrisos, amor, amizade. Sempre funciona com os ricos. Eles apenas confiam em que o princípio da reciprocidade funciona e doam o que desejam.

- *Se quer dinheiro, dê dinheiro e ele volta multiplicado.*
 - *Se deseja vendas, ajudo alguém a vender e as vendas aparecem.*
 - *Se deseja contratos, ajudo alguém a obter contratos e como num passe de mágica, os contratos aparecem.*
- Quanto mais sinceramente ensinar aos que estão desejosos de aprender, mais aprenderá. Se quer aprender sobre dinheiro, ensine a alguém e uma torrente de novas idéias e distinções mais sutis surgirá.*
- Os pobres são mais gananciosos que os ricos, pois o rico oferece algo que os outros desejam.

Mas lembre-se que doar para receber não traz nenhum retorno. Procure no fundo do seu coração o que quer e decida doá-lo antes.

Tudo de que precisa é ser generoso com o que você tem e os poderes superiores serão generosos com você.

CAPÍTULO 10 - MAIS DICAS

Para os que querem 'coisas a fazer' para começar:

- *Pare de fazer o que está fazendo. Em outras palavras, pare e avalie o que está funcionando e o que não está.*
- *Insanidade é fazer a mesma coisa e esperar resultado diferente.*
- Pare de fazer o que não funciona.
- Procure algo novo para fazer.
- *Procure novas idéias* – vá a livrarias e procure livros sobre assuntos diferentes e originais.
- Procure pechinchas em imóveis nos escritórios de advogados e bancos.
- Descubra alguém que tenha feito o que você quer fazer. Convide-o para almoçar. Peça dicas, macetes do negócio.
- Faça cursos. Procure nos jornais cursos novos e interessantes. Muitos são baratos e mesmo de graça.
- Compre fitas.
- Faça seminários caros sobre o que quer aprender.
- *Faça muitas ofertas.* Procure muito e faça uma oferta por escrito.

Você não saberá qual é o preço certo até que encontre a outra parte que deseja fechar o negócio. E faça ofertas. Alguém pode dizer sim.

Sempre faça ofertas com ressalvas. Em imóveis, faça ofertas com a ressalva de que 'está sujeita a aprovação do sócio no negócio' e nunca especifique quem é o sócio. Se eles aceitam a oferta e você não está mais disposto a fechar o negócio, ligue para sua casa e fale com o seu 'cachorro'. É um trocadilho, mas mostra como o jogo é fácil e simples, só que muita gente o dificulta e o leva demasiado a sério.

Descobrir o negócio certo não é fácil. Precisa:

- *ir ao mercado e falar com um monte de gente;*
- *fazer um monte de ofertas;*
- *contra-propostas;*
- *negociar;*
- *rejeitar; e*
- *aceitar.*

Exemplo: Os melhores negócios imobiliários são descoberto no próprio local. Procure pechinchas e mudança. Observe a área desejada, os avisos de venda que estão há muito tempo, significando que o vendedor estará mais disposto a negociar; observe os caminhões de mudança e converse com os motoristas; fale com os entregadores de correio. É impressionante quanta informação eles têm sobre a área.

Observe as áreas ruins citadas pelo noticiário, esperando e observando sinais de que está mudando para melhor. Fale com os varejistas, principalmente os novos e descubra porque estão se mudando.

Ações – veja o livro de Peter Lynch, 'Beating the street' por sua fórmula de selecionar ações que estão aumentando de valor. E esses princípios são os mesmos, quer se trata de imóveis, estoques, fundos mútuos, novas empresas, um novo animal de estimação, uma nova residência, um novo companheiro ou em detergente em oferta. O processo é sempre o mesmo: você precisa saber o que está procurando e então, correr atrás.

Por que os consumidores serão sempre pobres?

- Quando um supermercado faz uma promoção, o consumidor corre e faz estoque.
- Quando o mercado de ações faz promoção, o consumidor foge.
- Quanto o supermercado aumenta o preço, o consumidor compra em outro lugar.
- Quando o preço das ações sobe, o consumidor começa a comprá-las.

Procure nos lugares certos: o vizinho comprou um apartamento por cem mil, de uma corretora e o investidor comprou o apartamento vizinho por cinquenta mil, no departamento de execuções judiciais de um banco.

Dicas e exemplo: primeiro, procure/localize alguém que queira comprar, tipo um amigo que tem o dinheiro mas não tem tempo. Então descubra um terreno maior que o desejado pelo preço que a pessoa quer pagar, reserve e ligue para o comprador. Ele fica com a parte do terreno que lhe interessa e o restante lhe sai de graça. Moral da história: compre o bolo e corte em fatias.

Os varejistas adoram dar descontos para grandes quantidades.

As palavras importantes são 'fiz' e 'faço'. Precisa agir antes de receber recompensas financeiras. Aja agora!

AJA!

Você e só você tem o poder de determinar o destino de cada real que chega a suas mãos:

- Se gastar o dinheiro tolamente escolheu ser pobre;
- Se gastar o dinheiro com passivos fará parte da classe média.
- Invista o dinheiro em sua mente e aprenda a adquirir Ativos e você estará escolhendo a riqueza como seu objetivo e seu futuro.

A escolha é sua e apenas sua. A cada dia, a cada real, você decide ser rico, pobre ou classe média.

Divida este conhecimento com seus filhos e os estará preparando para o mundo que os aguarda. Ninguém mais o fará.

O seu futuro e o de seus filhos serão determinados pelas escolhas que você faz hoje, não amanhã.

RESUMO/CONDENSADO DO CAPÍTULO 3, PELA REVISTA EXAME

Ao pedir conselho sobre "O que devo querer ser quando crescer?", obtive como resposta:

- Do pai pobre e instruído – 'Vá à escola, tire boas notas, se forme e encontre um emprego seguro' (ele está preocupado com a segurança do trabalho).
- Do pai rico, sem instrução – 'Vá à escola, tire boas notas, se forme, para se tornar um investidor bem-sucedido' (ele está preocupado com a independência financeira).

A razão das pessoas procurarem segurança no emprego é porque isso é o que lhes é ensinado a buscar, em casa e na escola. Então, logo que deixam a faculdade estão cheias de dívidas e precisam se apegar ainda mais ao emprego ou à segurança profissional, só para pagar as contas.

O rico estava se referindo ao "Quadrante do Fluxo de Caixa", que faz a distinção na forma pela qual a renda é gerada: como E (empregado), A (autônomo), D (dono) e I (investidor)

| <u>E</u> mpregado | <u>D</u> ono |
|-------------------|--------------------|
| <u>A</u> utônomo | <u>I</u> nvestidor |

E = Você tem um emprego. **D** = Você tem um sistema de pessoas trabalhando para você.

A = Você é seu patrão. **I** = O dinheiro trabalha para você.

Empregado: ganha dinheiro mantendo um emprego e trabalhando para terceiros ou para uma empresa.

Autônomo/microempresa individual: ganha dinheiro trabalhando para si.

Dono: tem uma empresa que gera dinheiro e pessoas trabalhando para ele.

Investidor: ganham dinheiro de vários investimentos, com dinheiro gerando dinheiro.

A maior parte das pessoas tem potencial para gerar renda nos quatro quadrantes. O quadrante que escolhemos para ganhar nossa renda principal não é aprendido na escola. É o que mais somos na essência, os nossos valores básicos, forças, fraquezas e interesses. São esses valores essenciais que nos atraem ou nos repelem nesses quadrantes:

- Algumas pessoas detestam ser empregados, outras adoram.
- Algumas adoram ser empresários, mas não querem administrar suas empresas.
- Outras adoram ser empresários e querem administrar suas empresas.
- Algumas adoram investir e outras só pensam no risco de perder dinheiro.

Exemplo de um médico:

- a) Poderia escolher obter renda na forma de um 'E' – como empregado, entrando para uma equipe de um hospital ou trabalhando no serviço público;
- b) Poderia ser um 'A' – como autônomo, abrindo uma clínica particular, montando um escritório, contratando empregados e formando a própria clientela;
- c) Poderia ser um 'D' – como dono, tendo uma clínica ou um laboratório e tendo outros médicos em seu quadro de funcionários;
- d) Poderia ser um 'I' – como investidor, em negócios de terceiros ou por meio de veículos como mercado de ações, de títulos ou imobiliário;
- e) Poderia ser um 'E' e um 'D' – tendo um outro tipo de negócio que não tivesse nada a ver com a área médica e ainda praticar medicina em dado lugar.

ABASTANÇA – é o número de dias que você pode viver sem trabalhar e ainda assim, manter seu padrão de vida. Por exemplo, se as despesas mensais são de R\$ 1.000,00 por mês e você tem R\$ 5.000,00 em economias, a sua Abastança é de 5 meses.

As pessoas ganham muito dinheiro, mas normalmente ele é todo gasto de imediato. Cada vez que ganham um pouco mais, compram algo melhor, que gera dívidas de longo prazo e mais trabalho duro e não sobra nada para a coluna dos ativos.

Eis o traçado médio das pessoas instruídas (pobre e classe média), o roteiro econômico padrão:

- vai para a escola, se forma, encontra um emprego e logo tem algum dinheiro para gastar. O jovem adulto pode agora alugar um apartamento, compra aparelho de TV, roupas novas, mobília e um carro e as contas começam a aparecer. Um dia, encontra alguém especial, se apaixonam e se casam ou juntam. Durante um certo tempo a vida é um mar de rosas, pois os dois conseguem viver sem muitas despesas sob o mesmo teto, agora com duas rendas, só um aluguel para pagar e podem se dar ao luxo de guardar algum dinheiro para comprar o sonho de todo casal, a casa própria. Eles encontram a casa de seus sonhos, tiram o dinheiro da poupança e o utilizam para dar a entrada. E agora têm uma hipoteca. Como têm uma casa nova, precisam de móveis novos. Acham uma loja de móveis que faz propaganda com as palavras mágicas 'sem entrada e pagamento facilitado'. Dão uma festa para os amigos, que irão conhecer a casa nova, o carro novo, os móveis novos. Agora, estão no buraco para o resto da vida. Aí vem o primeiro filho... O casal médio, instruído e empregado, depois de deixar o filho na creche, botam o pé na estrada para o trabalho. Estão presos à necessidade da segurança no emprego simplesmente porque, na média eles estão a menos de dois meses da falência. Em muitas famílias, nem isso.

A ARMADILHA DO SUCESSO

Quem opera do lado esquerdo do quadrante, o lado E e A dá duro para ser promovido e ter mais responsabilidades, passando a ter menos tempo para passar com os filhos e o lazer, saindo para trabalhar as 7 ou antes e muitas vezes voltando depois que todos foram deitar. É isso o que acontece quando você se torna bem-sucedido do lado esquerdo do quadrante, pois nele o sucesso te dá cada vez menos tempo, mesmo se trouxer mais dinheiro.

O pai rico tem tempo para ensinar, pois conforme vai se tornando mais bem sucedido, tem mais tempo e dinheiro. Com a melhora dos negócios ele não tem que trabalhar mais. Faz o presidente de sua firma expandir

os negócios e contratar mais pessoal. Reinveste e ganha mais dinheiro. É o que acontece quando nos dedicamos ao lado direito do quadrante, o lado D e I.

A ARMADILHA DO DINHEIRO

O sucesso do lado direito do quadrante (D e I) exige conhecimento sobre dinheiro, a chamada “inteligência financeira” – quanto dinheiro você guarda, quanto do dinheiro trabalha para você e por quantas gerações esse dinheiro se mantém. Observe que não é quanto dinheiro você ganha.

Se você não tiver a inteligência financeira básica necessária, na maioria dos casos não sobrevive do lado direito do quadrante.

O pai rico, investidor, é bom com dinheiro e com as pessoas no trabalho, mas tinha que ser, pois é responsável por criar dinheiro, administrar o mínimo de pessoas possível, manter custos baixos e lucros elevados.

O pai pobre e instruído, empregado, não administra dinheiro e pessoas, apesar de pensar que sim. É um funcionário com um orçamento multimilionário e milhares de empregados, mas o dinheiro não foi gerado por ele e seu trabalho pode ser o de gastar mais, pois se não gastasse, a empresa daria a ele menos dinheiro no ano seguinte. Então, no final do ano fiscal, procurava um jeito de gastar tudo para justificar o próximo orçamento.

Engraçado que quanto mais pessoas contratava, mais problemas tinha. E sempre pensa que a próxima promoção e aumento resolveria seus problemas. Mas quanto mais dinheiro ganhava mais as coisas se repetiam; quanto mais cansado ficava, tanto no trabalho quanto em casa, mais parecia depender da segurança do emprego.

A BUSCA PELA LIBERDADE

A maioria das pessoas não foi treinada para trabalhar nos quadrantes D e I (lado direito). E devido a essa falta de treinamento, à programação para buscar a segurança no emprego e às crescentes dívidas, a maioria das pessoas limita sua busca de ‘independência financeira’ no lado esquerdo do quadrante (E e A), mas dificilmente se encontra a segurança ou a independência nos quadrantes E ou A. A verdadeira segurança e independência são encontradas do lado direito do quadrante (D e I).

O quadrante também é útil para traçar o padrão de vida de uma pessoa. Muitas passam a vida procurando segurança e independência, mas acabam pulando de emprego em emprego. Outro padrão comum é ir de E (empregado) para A (autônomo). Ser um A pode ser gratificante, mas é o mais arriscado, pois as taxas de falhas são muito grandes. E se você conseguir sucesso, pode ser pior do que falhar, pois vai ter que trabalhar mais do que se estivesse nos outros quadrantes (podendo ficar prisioneiro do próprio negócio).

NÃO ACONSELHE SEU FILHO A PROCURAR UM EMPREGO SEGURO como disse o pai pobre e instruído nas linhas iniciais deste. Por quê?

- Porque a resposta, para quem é assalariado, são os impostos e as dívidas. Para as pessoas que ganham dinheiro no quadrante E (empregado) não há praticamente nenhum incentivo fiscal, significando que será sócio do governo numa grande proporção, talvez 50/50 – o governo vai tomar, antes de você ver o seu contracheque, metade do que ganha.

E o governo ainda oferece incentivos fiscais para você se afundar ainda nas dívidas, tornando a independência financeira impossível para a maioria das pessoas nos quadrantes da esquerda, E e A.

Os ricos pagam menos imposto de renda. Por quê? Sabem que a melhor maneira de evitar impostos legalmente é ganhar dinheiro nos quadrantes D e I.

Dica: para se tornar mais seguro economicamente sugere-se que, no início, além de trabalhar nos quadrantes E (empregado) ou A (autônomo), a pessoa se instrua nos quadrantes D (dono) e I (investidor) pois, confiantes em suas habilidades em ambos os lados do quadrante, vai se sentir naturalmente mais segura, mesmo se tiver pouco dinheiro.

O PADRÃO PARA A SEGURANÇA FINANCEIRA

- Segurança financeira para um E (empregado) – em vez de só depositar dinheiro numa conta de aposentadoria e esperar o melhor, a pessoa sente-se confiante em seu conhecimento tanto de investidor quanto de empregado. Aprenda a ser um investidor profissional.
- Segurança financeira para um A (autônomo) – viver frugalmente e fazer investimentos a longo prazo.
- Segurança financeira para um A (autônomo) e D (dono) – não é o mais fácil, mas é um dos melhores.

Assim, ser instruído em mais de um quadrante, especialmente um do lado esquerdo e um do lado direito é muito melhor do que ser bom só em um. Na média, as pessoas ricas ganham 70% da renda do lado direito e 30% do lado esquerdo. Independência financeira é ter um pé em cada lado do quadrante.

A ESCOLHA DOS CAMINHOS

Infelizmente, mais pessoas escolhem o caminho da segurança no trabalho. Quando a economia começa a perigar se apegam desesperadamente à segurança no emprego. E acabam passando a vida lá, com medo de assumir riscos ou encarar novos desafios.

E as pessoas estão cada vez mais ocupadas e sem tempo livre.

O ideal é que, se for ficar cada vez mais ocupado, que fiquem ocupados dos dois lados do quadrante. Se fizer isso, terão uma melhor chance de achar cada vez mais tempo e independência financeira.

Se der duro do lado esquerdo do quadrante, vai dar duro para sempre.

Se der duro do lado direito do quadrante, terá a oportunidade de se tornar realmente independente.

Se: quero ser um investidor, mas não tenho dinheiro nem tempo em abundância. Recomenda-se o quadrante D (dono) em primeiro lugar, e depois o I. Por quê?

- se primeiro você é bem sucedido como D (dono), terá melhores oportunidades de se transformar num poderoso I (investidor).
- Os I investem nos D. Se você desenvolve primeiro um sólido sentido para os negócios pode se tornar um melhor investidor. Será mais capaz de identificar outros bons D (donos).
- Se tem um negócio que está indo de vento em popa, deve ter tempo livre e fluxo de caixa para suportar os altos e baixos do quadrante I.

Uma grande maioria das pessoas dos quadrantes E (empregado) e A (autônomo) estão tão apertadas que não podem se dar ao luxo de sofrer nenhum tipo de perda. Basta uma leve oscilação e estão arruinadas, porque operam financeiramente no limite. Lembre-se que investimento requer tanto capital quanto conhecimentos profundos.

Desenvolvendo a habilidade de se tornar um bom D (dono) estará provendo o fluxo de caixa para se tornar um bom investidor. O negócio que explora como D irá fornecer dinheiro para sustentá-lo à medida que se instrui para se tornar um bom investidor. Então, compreenderá por que dizem que 'nem sempre é preciso ter dinheiro para ganhar dinheiro'.

E hoje está mais fácil ser bem sucedido no quadrante D (dono). A tecnologia fez com essa tarefa ficasse mais fácil, tornando mais fácil o caminho para se encontrar o sucesso financeiro.



LEITURAS RECOMENDADAS

Para melhorar sua inteligência financeira.

- 1) Inspirador – As a man thinketh, James Allen – Edição Brasileira: O homem é aquilo que ele pensa - Editora Pensamento.
- 2) Seleção de ações – Beating the street, Peter Lynch.
- 3) Geral – Chaos a Making a New Science, James Cleick – Edição Brasileira: Caos, a criação de uma nova ciência – Editora Campus.
- 4) Imóveis – Creating Wealth, Robert Allen.
- 5) Negócios – E-Myth, Michael Gerber.
- 6) Incorporações – Incorporate and Grow Rich, C.W. Allen.
- 7) Investimentos – Investmente Biker, Jim Rogers.
- 8) Negócios em Bolsa – Market Wizards, Jack Schwager.
- 9) Estratégias de sucesso - Over the top, Zig Zilar. Edição Brasileira: Além do topo - Record.
- 10) Marketing – New positioning, Jack Welch – Edição Brasileira: O novo posicionamento - Makron Books.
- 11) Ações, títulos, fundos mútuos futuros, dinheiro – Kenneth M. Morris, Allan M. Seigel.
- 12) Estratégias de investimento – Warren Buffet, Makron Books.
- 13) Negócios em bolsa – Trading for a living, Dr. Alexander Elder.
- 14) Estratégias de sucesso – Unlimited Power, de Anthony Robbins – Edição Brasileira: Poder sem limites - Best Seller.
- 15) Riquessa – Unlimited Wealth, de Paul Zane Pilzer.

●
Livro: PAI RICO, PAI POBRE
Robert T. Kyiosaki e Sharon L Lechter
Editora Campus

UM RESUMO DE ALGUMAS COISAS QUE PRECISA APRENDER PARA SE TORNAR FINANCEIRAMENTE INDEPENDENTE

1. Aprenda a superar o ceticismo (razão 2, pág. 28).
2. Aprenda habilidades de comunicação (redigir, falar, negociar).
3. No início da preparação para sua independência financeira procure emprego pela oportunidade de aprender, mais do que pelo dinheiro, pois ele é consequência.
4. Aprenda a superar seus medos, ceticismo, preguiça.
5. Aprenda a superar seu medo de vender, de bater de porta em porta e ser rejeitado, entrando para uma empresa que tenha um dos melhores programas de vendas de sua cidade ou país.
6. Integre-se a empresas de marketing de rede se quiser adquirir habilidades de vendas, pois algumas têm excelentes programas de treinamentos que ajudam a superar o medo do fracasso e da rejeição.
7. Aprenda e se concentre nos sistemas de negócios (como vender e entregar seu serviço e produto), não na sua técnica.
8. Aprenda a usar o fracasso como inspiração.
9. Aprenda a focar.
10. Aprenda a ver com a mente o que os outros vêem com os olhos (item 1, pág. 24).
11. Conheça investidores que criam investimentos e aprenda com eles.
12. Aprenda a comercializar, a vender.
13. Aprenda marketing e seus desdobramentos (de rede, de relacionamento, viral, etc.).
14. Aprenda tudo sobre a ciência da oferta e da procura (os fundamentos do mercado).
15. Aprenda o sentido econômico de um investimento.
16. Aprenda a comandar pessoas.
17. Aprenda o que são fundos fiduciários - onde os ricos escondem boa parte de sua fortuna e protegem seus ativos de credores.
18. Aprenda contabilidade profundamente (item 1, pág. 18), e gestão de fluxo de caixa.
19. Aprenda a filosofia dos juros compostos e a aplique nos seus negócios.
20. Aprenda todas as vantagens tributárias.
21. Aprenda a desenvolver o seu QI financeiro (capítulo 6, pág. 19).
22. Aprenda a como tratar com gente.
23. Aprenda estilos de negócios.
24. Aprenda como funcionam os investimentos de alto risco.
25. Aprenda a montar uma empresa imobiliária para abrigar os seus imóveis.
26. Aprenda a montar uma empresa de fundo mútuo para abrigar o portfólio de suas ações.
27. Aprenda a assumir riscos calculados.
28. Tenha todas as informações necessárias assinando os melhores informativos econômicos mundiais.
29. Aprenda inglês, fluentemente.
30. Estude, especializando-se ao máximo em Administração (faculdade, pós graduação, mestrado, PhD, MBA), tributação, etc. Aprenda a gerenciar empresas.
31. Aprenda a jogar o Cashflow.
32. Conheça todas as estratégias de investimentos.
33. Aprenda a aplicar nas bolsas dos EUA e Canadá.
34. Aprenda sobre Certificados de Gravames de Impostos – títulos públicos pela inadimplência no pagamento de impostos prediais.
35. Conheça quem são realmente os bons administradores de imóveis.
36. Quando for ignorante sobre um assunto procure um especialista ou um livro sobre o tema.
37. Vá a seminários e cursos do tipo:
 - como comprar imóveis sem precisar dar entrada
 - destinados a corretores especializados em derivativos
 - de negociação de opções em commodities
 - sobre a ciência do caos
 - como comprar imóveis executados judicialmente
 - planejamento financeiro em instituições comunitárias de ensino superior
 - investimentos tradicionais, etc.
38. Escute fitas de áudio, veja fitas de vídeos e leia as bibliografias dos grandes investidores.

39. Assista a CNBC americana, uma mina de ouro de informações sobre investimentos.
 40. Escute todos os especialistas, mantendo sua mente aberta para os otimistas e os pessimistas.
 41. Aprenda tudo sobre o capitalismo, pois a filosofia carrega o sentido financeiro.
 42. Conheça todas as alíquotas de IR sobre as S.A. e as pessoas físicas e as despesas que podem ser descontadas da renda tributária das S.A. e do lucro real.
 43. Aprenda autodisciplina (passo 5, pág. 33) que é o mais difícil de dominar– por exemplo, entre para a Marinha.
 44. Aprenda a administrar o seu tempo.
 45. Aprenda a se pagar a si próprio primeiro.
 46. Acompanhe os investimentos de Warren Buffet e suas opiniões a respeito do mercado.
 47. Leia Peter Lynch para entender como ele escolhe as aplicações em ações.
 48. Aprenda como Donald Trump e George Soros negociam e montam operações.
 49. Procure idéias novas em bibliotecas, em livros originais e diferentes.
- 