Então vamos lá senhoras e senhores, vamos pra mais uma aula, muito importante aqui do nosso curso, Você investidor, e nessa aula a gente vai falar, sobre a qualidade dos nossos investimentos. Essa aula aqui talvez seja uma aula pouco mais longa do que as outras aulas, porque a gente vai falar sobre alguns pontos importantes aqui, porque a qualidade dos nossos investimentos, a qualidade dos ativos que a gente vai escolher, pra colocar na nossa carteira, é algo fundamental, tá então eu vou explicar aqui como você vai fazer para investir em empresas de qualidade tá e você já tem que entender que investidores de sucesso eles investem em empresas em ações em fundos imobiliários de qualidade tá e esses investidores nós esses investidores que buscam viver de renda com os nossos investimentos esses investidores nós que somos bons investidores, ótimos excelentes investidores, que temos uma carteira segura rentável, que paga pra gente monte de dividendos, a gente se torna, bom, a gente fica bom demais em identificar essas empresas de qualidade, e o meu objetivo aqui nessa aula, é te mostrar como que você vai ficar bom, em identificar empresas quando a gente fala de ações, e fundos imobiliários de qualidade pra entrarem na nossa carteira.

Tem uma frase muito famosa do Buffett, que que ele que diz o seguinte, é muito melhor você comprar uma empresa maravilhosa, por preço justo, do que uma empresa justa por preço maravilhoso.

E isso vem de encontro a dos pilares da nossa filosofia, que é, a gente não investe em ações, a gente investe em empresas, a gente não compra uma ação porque ela está barata, não importa se a ação está barata, não não é porque ela está barata que a gente vai comprar.

Porque se a empresa é ruim, nem de graça eu vou querer na minha carteira e é verdade nem de graça mesmo, olha.

Eu faço como eu falei nas outras aulas aqui, a gente tem o nosso programa de análise e montagem de carteira de investimentos.

E é impressionante a quantidade de carteiras de investimentos que eu vejo com empresas que não são empresas de qualidade.

E aí você vai olhar aquela carteira, e a pessoa fala não meu objetivo, é independência financeira, é viver de renda, é ganhar dinheiro.

Aí fala cara, como que você vai ganhar dinheiro, com essas empresas que não têm qualidade na carteira? Ontem eu estava falando com amigo de infância há muitos anos, eu não vejo ele. De vez em quando a gente troca umas mensagens pelo WhatsApp e ele me mandou ele sabe o que eu faço e ele me mandou ontem no WhatsApp.

Uns arquivos lá que ele recebeu do banco.

Falando sobre o IPO de uma empresa, né? Que é o IPO, é quando uma empresa vai abrir as negociações na bolsa de valores quando uma empresa vai entrar na bolsa de valores.

E segundo a nossa metodologia, a gente não investe em uma empresa no IPO.

Na nossa carteira só entram empresas que estão há pelo menos cinco anos na bolsa. O ideal, são dez anos de bolsa de valores pra aí a gente começar a olhar para aquela empresa com cinco anos a gente pode começar a olhar, pode já investir se tem bons resultados ali. Tá?

Mas com dez anos que fica bonito assim pra gente ter histórico legal dessa empresa dentro da bolsa de valores. E ele me mandou isso daí, né? Aí eu falei ô cara, cara, que legal, né? Obrigado por ter mandado, eu achei legal aqui.

E aí você está investindo? Aí ele falou assim, não depois que eu vi meus cinco mil reais virarem r$ 50 na Oi, eu vi que isso não era para mim.

Aí eu falei, eu estava bem na academia essa hora, né? Aí eu olhei, aí eu falei assim, vamos dar áudio para ele, eu falei cara, mas olha só entendo sua decepção, né? De você ver cinco mil reais virarem cinquenta reais.

Só que isso aconteceu, eu não sei o que que te levou a investir nessa empresa a comprar ações da Oi.

Mas isso não vai acontecer se você seguir algumas premissas, alguns pilares dos investimentos.

Muito pelo contrário você vai ver seus cinquenta reais virarem cinco mil reais, no longo prazo né? Aí ele falou é eu sei mas isso aí me traumatizou.

Eu ainda tenho uma ou outra empresa na carteira aqui tudo, aí ele falou o nome de algumas, aí eu falei ó cuidado com o S e S aqui porque, não vai acontecer a mesma coisa que a Oi, mas essas empresas também têm algumas contradições aí algumas coisas que não são as ideais, Pra você e pra mim e pra qualquer investidor aí. Aí ele falou não não tudo bem, eu entendo eu vou até procurar aprender mais aí com você sobre os investimentos e eu falei cara, eu estou à sua disposição, né? Faz, sei lá, quinze anos que talvez que a gente não se veja talvez até mais, acho que a última vez que eu encontrei ele foi no casamento e, deve ter sido lá por dois mil e três, dois mil e quatro, alguma coisa assim.

Então eu estou à disposição se quiser aprender, a minha filosofia de investir com segurança eu estou aqui.

Então, o que que acontece?

Ele por alguma razão foi lá investir numa empresa, sem qualidade nenhuma, que não passa em nenhum dos nossos critérios pra gente investir.

E perdeu muito dinheiro isso vai acontecer com todo mundo que não tem empresas de qualidade dentro da carteira, tá? Entende o seguinte, boas empresas empresas de qualidade geram mais retorno no longo prazo, quando?

Sempre.

Todas as vezes empresas de qualidade geram retorno no longo prazo.

A gente não está aqui pro curto prazo, no curto prazo tudo pode acontecer.

Hoje, mais cedo, eu tava aqui gravando uma montagem de carteira, e aí eu percebi.

Que as cinco ações que eu selecionei para aquela pessoa.

A menor rentabilidade que teve nos últimos doze meses foi quarenta e pouco por cento. Então imagina quarenta por cento nos últimos doze meses a outra cinquenta e poucos por cento nos últimos doze meses, eu percebi percebi isso conforme estava montando a carteira, e me lembrei de falar para essa pessoa, falei olha só.

O que aconteceu aqui nos últimos doze meses, você vai ter uma média aí de quarenta e oito por cento de valorização nos últimos doze meses, o que é algo.

Que a gente nem espera.

Mas, eu quero que você entenda que, se tivesse ao invés de quarenta por cento de valorização nos últimos doze meses tivesse, vinte por cento de desvalorização, isso não ia mudar nada pra gente porque a gente está investindo na empresa não na valorização de curto prazo, porque ela pode se valorizar duzentos por cento nos próximos doze meses, e ainda assim eu não vou vender. Por quê? Porque se é uma empresa de valor e ela se valorizou tudo isso ela vai se valorizar mais ainda.

Nos outros doze meses ou nos outros vinte e quatro trinta e seis meses entende que é jogo de longo prazo empresas de qualidade vão sempre subir.

No longo prazo sempre vão subir e às vezes no curto prazo. Só que também acontece o contrário às vezes, né?

Essa semana também, cara conhecido meu, entrou na minha consultoria de investimentos, sem saber absolutamente nada sobre investimentos, fiz a montagem de carteira. Ele nem começou a assistir às aulas, mas ele está fazendo uma coisa que é normal muitos investidores quando estão começando.

Todo dia olha a carteira. E ele fez aporte inicial de vinte mil. Montou lá a carteira com ações com fundos imobiliários do jeito que a gente conversou, aí ele mandou e falou assim cara, me chama de duzão né? O duzão, olha só cara, vê se está certo isso. Porque eu estou olhando a carteira a gente está aqui com perda em todos os ativos cara, está tudo desvalorizando.

Então, eu eu estou meio com medo será que a gente comprou no no momento errado?

Que que está acontecendo cara? Porque eu estou vendo o meu dinheiro aqui diminuir.

E olha só que engraçado.

Esses mesmos ativos que ele tem, alguns deles são os mesmos dessa carteira que eu estava montando hoje, que estava com uma valorização de quarenta, cinquenta por cento nos últimos doze meses.

Só que ele está num intervalo de sei lá, trinta dias talvez nem isso.

E, a pessoa que está no intervalo de doze meses já está surfando isso mais no curto prazo ela está elas todas elas estão caindo.

Então, quando a gente passa por isso e o investidor iniciante começa a ficar, meu Deus será que eu vou perder dinheiro? Será que eu fiz a coisa certa? Será que essas ações vão cair pra sempre? Gente no curto prazo tudo pode acontecer, e não importa, na verdade, até se elas, andarem de lado ou se elas caírem pouco, a gente vai estar comprando elas com preço melhor ainda, tá?

Quanto mais barato melhor, a gente a gente ficar olhando pra valorização da nossa carteira é bom pro ego, pra gente ver ali, mas quando a gente está nessa fase de construção de patrimônio, a gente tem que olhar pro dividendo, e depois também pro dividendo mas principalmente nessa parte cara, eu quero gerar muita renda passiva. E se eu consigo comprar essa ação num preço menor melhor ainda.

Tá? Então, se a gente monta uma carteira só com empresas de qualidade, a gente primeiro vai conseguir resultado, muito melhor do que o índice IBOVESPA.

A gente, ouve muita gente falar né? Parece no jornal sobre o IBOVESPA, e eu já falei aqui nesse curso também.

Porque o Ibovespa ele não se compromete com a qualidade.

Uma empresa não entra no Ibovespa porque ela é boa, ela entra no Ibovespa porque ela é uma das mais negociadas da bolsa de valores no Brasil. Isso não quer dizer que ela é boa então o Ibovespa não é índice qualitativo.

O Ibovespa é índice quantitativo, então quando a gente olha só pra qualidade, a gente tem resultado melhor do que o IBOVESPA.

A mesma coisa vale para os fundos imobiliários.

A gente ganha do IFIX, a gente recebe mais aluguéis, e de forma mais segura, por quê? Porque a gente só coloca fundos imobiliários de qualidade dentro da da nossa carteira.

Como saber se uma empresa é uma empresa de qualidade? Primeiro tem alguns critérios subjetivos e alguns critérios objetivos critérios subjetivos, a gente não consegue medir, eu vou falar aqui e compartilhar com vocês.

Os critérios objetivos, a gente consegue medir.

E os dois, são muito importantes.

Critérios subjetivos, a gente não consegue medir, a gente que não consegue mensurar, a gente não consegue colocar número ali, mas eles são muito importantes para a gente tomar a decisão de investir numa empresa, tá?

Por exemplo, o que torna uma empresa especial? Isso é critério subjetivo, por exemplo, o que torna a CocaCola uma empresa especial?

O que torna a Apple uma empresa especial? O que que faz essas essas empresas elas terem vantagens competitivas, tá?

Entende assim olha, a Apple, ela vende celulares, além de outras coisas, fone, vende computador também, mas beleza, basicamente assim, vamos dizer, o produto principal da Apple é o iPhone, tá?

Só que monte de outras empresas também vende celulares.

Mas por que que a Apple vende mais celulares do que as outras empresas?

Por que que a Apple ela é mais desejada, do que outras empresas?

A marca Apple, ela tem uma força absurda, e de tudo que foi criado ao longo dos últimos anos do Steve Jobs e que continuou depois que o Steve Jobs não tá mais aqui, tá?

Então a Apple ela tem vantagens competitivas que são subjetivas que a gente não consegue medir, tá?

Assim como a Apple, a gente tem outras empresas, que tem isso também.

Essas vantagens subjetivas.

A gente a gente consegue medir o lucro da Apple, da empresa, né? A gente consegue medir muitos aspectos ali de forma objetiva.

Se a gente entrar num site de análise de ações, a gente consegue muitos indicadores ali objetivos com números.

Ah o preço sobre o valor patrimonial, quanto que paga no quanto que se valorizou nos últimos doze meses, enfim, a gente consegue ver tudo.

Mas essas coisas porque a Apple ela é tão desejada.

Tem monte de celulares, que fazem a mesma coisa ou quase a mesma coisa pelo menos para a grande maioria das pessoas, né? Que não trabalha com celular ou que não é grande conhecedor, que vai usar ali os recursos básicos que poderia ter qualquer celular essa pessoa faz questão de ter iPhone, por quê?

Porque é critério subjetivo que a marca criou a mesma coisa a CocaCola.

Desde que eu me entendo por gente, já tem monte de de refrigerantes tentaram imitar a CocaCola.

Nenhum chega nem perto da CocaCola. Olha o tamanho da marca da CocaCola.

Não não é questão só do sabor.

Pode ter alguns refrigerantes que sejam mais gostosos do que a CocaCola.

Só que a CocaCola vende mais porque é a CocaCola, sabe? Então, tem alguma essas vantagens competitivas quando a gente olha, elas são muito importantes.

Por exemplo, olha só uma empresa que também tem, essa aura assim né? A Harley Davidson. A Harley Davidson é uma empresa, que pô as motos são muito desejadas.

Eu não entendo nada de moto, eu não sei se são as melhores se são as mais rápidas, se são as mais bonitas, se são as que menos dá problema, mas cara é uma marca.

Desejada pelas pessoas é uma marca que tem vantagens ali que são subjetivas que a marca construiu ao longo dos anos.

Outra coisa outro critério subjetivo.

Por exemplo a Vale ela tem concorrente, tá? Que é a maior concorrente da Vale que é a nossa Vale aqui empresa de minérios, tá, a maior concorrente da Vale, é uma empresa da Austrália.

Só que, pra conseguir tirar o minério da Terra, essa empresa lá da Austrália, ela gasta muito mais dinheiro do que a Vale, tá? Então é muito mais difícil para ela tirar o minério da terra, comparado com a Vale.

Ela consegue vender o minério com lucro? Sim. Só que ela tem custo muito maior, e a qualidade do minério, é menor do que a qualidade do minério que a Vale tem. Então a Vale consegue minério de maior qualidade, de mais qualidade, e consegue extrair esse minério da Terra muito mais fácil, que é custo baixo de extração e qualidade alta. Isso é uma Outra vantagem subjetiva. A gente consegue medir isso? Consegue com os números da empresa chegar a essas conclusões.

Mas, você entende que isso é subjetivo?

Que o número final às vezes a gente não vai entender o porquê quando a gente entende isso fala, putz, é porque o minério não é tão bom porque é mais difícil de tirar da terra do que o pessoal lá da da Austrália do que o pessoal aqui da Vale no Brasil. Então alguns critérios agora, que você deve levar em consideração, porque esses critérios subjetivos geram vantagens competitivas.

A imagem consolidada da empresa, por exemplo, a CocaCola.

Outra vantagem, outra empresa que tem uma vantagem competitiva, A Gillette, né? A Gillette.

Ela é uma marca de lâmina de barbear, só que o nome virou sinônimo, né? Você chama todo o aparelhinho de barbear de gilete e não é. Gillette é uma marca a mesma coisa com a xerox xerox.

A fotocópia é uma marca e virou a marca se confunde com o produto a gente tem algumas marcas.

Que a gente chama todas as outras marcas do mesmo nome a gente nem olha para marca específica que tem ali por exemplo num aparelho de fazer barba, você fala ah vou comprar uma gilete.

Às vezes você compra uma lâmina de barbear de uma outra empresa, você está falando que está comprando uma gilete e você não está.

Uma outra coisa a rede experiência.

Que a marca proporciona por exemplo a Red Bull a Harley Davidson a Apple a pessoa ela não quer só ter uma moto, ela quer ter uma Harley.

É meio que assim ó é estilo de vida, né? Quando você olha pra quando você pensa numa Harley, provavelmente você vai imaginar cara ali pouco mais velho, você não vai imaginar moleque de vinte anos numa Harley. É uma marca que tem ali os tuzões.

Com colete ou uma jaqueta de couro andando normalmente uma pessoa bem sucedida financeiramente.

A pessoa que quer ter iPhone, ela não só não quer ter só celular.

Ela quer ter iPhone por quê? Porque esses itens, por exemplo, Red Bull, Harley, Apple e muitas outras empresas.

Elas elas são mais do que aquele único produto, por exemplo a Red Bull. Se você entrar na Red Bull hoje, no Instagram da Red Bull, não tem nenhum post do energético Red Bull.

Não tem nenhum post do energético falando. Olha só novo sabor de energético que chegou no mercado, olha só esse aqui energético ele tem isso isso isso ele traz esse esse esse benefício não tem.

No Instagram da Red Bull, só tem foto dos esportes que ele patrocina e dos esportistas que ele patrocina.

Então você entra lá tem o cara surfando, tem o cara andando de skate, tem o cara de paraquedas, tem cara fazendo não sei o quê. Eles nem mostram o produto deles no Instagram, porque, cara, eles vendem energético, mas eles vendem uma experiência, eles vendem estilo de vida.

E a marca sabe disso. Isso é muito legal, né? A gente entrar no Instagram e fala assim meu a marca não fala nem do produto dela aí, só que você vai no mercado e quando tem lá o Red Bull e outros energéticos.

Qual que é o mais famoso? Qual que é o que vende mais?

É o Red Bull, então porque assim como a Harley a Apple é uma experiência.

Conjunto ali em tudo que você faz com essas marcas.

Outra coisa.

A força da outra vantagem é subjetiva, né? Outro ponto pra gente analisar, que é o poder da marca.

Não adianta a gente colocar a CocaCola, numa outra, no no no numa outra garrafa de refrigerante.

A gente quer comprar a CocaCola, naquela garrafa com aquele logo. A mesma coisa, o tênis da Nike. A Nike é uma marca que ela é muito forte, ela tem essas vantagens subjetivas absurda.

Eu sou baita fã da Nike.

A gente tá aqui, fiz o script agora também nesses últimos dias de vídeo que eu vou gravar falando especificamente da Nike.

Fazer esse vídeo pro YouTube, porque a Nike é uma empresa fantástica, que eles fazem com com tênis desde a época do Michael Jordan até hoje, é algo incrível.

Então, a Coca, a Nike, elas têm poder absurdo.

Pode ter tênis melhor? Pode pode ter refrigerante melhor? Pode mas você quer? O tênis da Nike? Você quer, ó, eu sou muito fã da Nike. Eu sou fã boy mesmo, eu falo assim.

Eu sempre vou comprar tênis da Nike.

Pode ser que tenha tênis melhor, tênis mais bonito ou sei lá, tênis de corrida mais tecnológico.

Pode até ser que tenha.

Pode ser que seja até mais barato do que o da Nike, mas eu vou dar sempre vou olhar diferente para o tênis da Nike, assim como eu, muita gente, sei lá, de você colocar no pé, você se sente de jeito usando uma Nike. E de repente uma outra marca você se sente diferente.

Isso você pode ter por exemplo usando ah eu sou mais da Adidas, eu gosto mais da Adidas, ah eu gosto mais da ebook, tá bom, mas e que são marcas que têm vantagens também subjetivas assim.

Outro ponto, é a reputação da marca.

Por exemplo, a Toyota.

A Toyota tem uma vantagem subjetiva porque ela é conhecida, por ser uma empresa que faz carros bons e resistentes.

Carro que não quebra, você começa a falar sobre carro alguma coisa, quem entende pouquinho mais de carro vai falar nossa, o Toyota é Corolla da Toyota aí você pode ter e ele não vai dar problema fica tranquilo e tem outras marcas que vivem dando problemas, né?

Então. É uma é uma baita vantagem essa reputação da marca.

Outras empresas assim por exemplo o McDonald's se enquadra em todos esses critérios subjetivos que eu falei aqui.

Tem muita gente que fala assim, olha.

Quando eu tô com vontade tem dia que eu tô com vontade de comer lanche. Aí eu vou no lugar tal, mas tem dia que não é vontade de lanche, é vontade de Mac.

Olha que maluco, é vontade de comer McDonald's.

Tem lanches melhores? Pode ter.

Eu acredito que tenha mesmo, mas o Mac tem algo ali e são esses critérios subjetivos.

A batata tudo bem, eu nunca vi uma batata tão gostosa quanto a batata do McDonald's, mas o lanche se você comparar com outros você vai encontrar outros lanches melhores, tá?

Até porque outros tipos de lanches, né? Lanche mais caseiro, lanche com uma carne, de churrasco, enfim coisas que o MEC não faz. Só que o MEC ele tem vantagens absurdas sobre os outros.

Isso nem se a gente for comparar assim com, com concorrentes direto, por exemplo, o Burger King, girafas, aí ele deixa assim na lanterna.

É muito comum, você chega numa praça de alimentação, você nunca vai ver o McDonald's vazio.

E muito possivelmente você vai ver a maior fila sempre vai ser no McDonald's.

Então assim é uma vantagem competitiva que a empresa tem que aí você olha para isso e depois você olha pros números da empresa, você fala caramba, meu.

Pra pra essa empresa perder essa reputação, pra isso mudar, talvez leve décadas pra isso acontecer.

Por mais que as outras empresas por exemplo o Burger King quando a gente está falando do MEC, a Pepsi quando a gente está falando da Coca, que eles são os segundos colocados ali, meu essas empresas já investiram em marketing absurdo em desenvolver produtos e monte de coisa, e não adianta. Essas outras duas marcas elas conseguem se manter ali no topo com essas vantagens subjetivas, tá?

Só que uma coisa que a gente tem que falar sobre empresas de qualidade.

Não invista nunca tá em uma empresa só porque você gosta ou tem afinidade ou melhor.

Você não deve investir em uma empresa, só porque você gosta dessa empresa ou porque você tem alguma afinidade com ela.

Se você quiser você pode, que você tem que entender o risco que você está correndo porque não é porque você gosta.

Não é porque você tem afinidade que ela seja uma boa empresa pra gente investir. Eu faço sempre o contrário.

Por exemplo.

Vamos vamos falar do Mac McDonald's.

Ah, eu gosto muito do McDonald's, eu sou fã do McDonald's, então eu gostaria de investir no McDonald's. Então deixa eu ver se o Mac.

É uma boa empresa mesmo para investir não é porque eu gosto que eu vou investir, mas se eu gosto e é uma boa empresa. Opa beleza a mesma coisa Apple a mesma coisa qualquer empresa que você gosta porque eu já vi pessoas.

Buscando empresas falar assim cara eu gosto muito de tal empresa aí você vai olhar as ações da empresa não são legais a história da dessa empresa na Bolsa de Valores não tá legal só não é porque você gosta que é uma boa empresa pra você investir.

Ah mas eu quero investir mesmo assim porque eu sou fã, porque eu consumo, porque eu gosto, tudo bem, mas sabe o risco. Você está investindo, você está tirando o fator racional e você está trazendo só o emocional para tomar a decisão desse investimento, tá?

Por exemplo, tem amigo que gosta muito de tecnologia, tá? E ele quer investir em tecnologia ele sempre busca investir em tecnologia.

E ele me perguntou outro dia onde eu posso investir em tecnologia aqui no Brasil?

E aqui no Brasil tem duas empresas ali que eu olho sobre tecnologia que eu não invisto ainda, mas eu comecei a acompanhar alguns meses e estou olhando, tá? E eu falei para ele falei olha eu estou de olho nessas duas, mas eu acho que no momento.

Pra ter resultado retorno, é mais seguro agora, a gente não investir nessas aqui a gente esperar ainda tempo, e por enquanto a gente vai investindo só nos Estados Unidos. Por quê?

Porque lá nos Estados Unidos a gente tem as maiores empresas de tecnologia.

E a gente fez até stories falando sobre isso, eu lembro se eram stories, não, eram Reels, no Instagram falando sobre isso, e teve cara lá que comentou, que por isso eu não era patriota.

Na verdade não foi o vídeo sobre empresa de tecnologia foi sobre petróleo.

Eu fiz Reels numa caixinha de perguntas e eu falei assim, olha aqui no Brasil, eu não invisto em empresas de petróleo, porque na minha filosofia de investimento a gente não investe.

Na Petrobras e eu não vejo nenhuma outra no momento, que passe nos critérios pra gente investir. Então você quer investir em petróleo? Investe Estados Unidos. Aí sujeito lá no Instagram comentou que eu não era patriota por não estar investindo aqui no Brasil no petróleo do Brasil.

E uma coisa não tem nada a ver com a outra, eu sou muito patriota, e não é e não é porque eu sou patriota que eu vou obrigatoriamente colocar o meu dinheiro em uma empresa que não passa nos meus critérios de investimentos.

Eu vou colocar o meu dinheiro em boas empresas, independente se sejam aqui no Brasil e sejam lá fora. Se for aqui no Brasil legal.

Se não, não passa, não tenho aqui uma empresa para investir, mas eu quero investir, eu vou investir lá fora.

Então muita gente confunde isso, ai não é patriota, não é uma banana lógico que eu sou, só que eu não sou eu não vou colocar o meu dinheiro.

Pra provar alguma coisa ou pra ajudar alguma coisa ah eu preciso investir numa empresa de petróleo do Brasil.

Porque eles não vão olhar para mim falar não a gente precisa ajudar as pessoas do Brasil, cara, é jogo é jogo frio, tá sem emoção, eu vou investir em empresas do Brasil que sejam boas.

Se é boa, eu vou investir, tá? Sem essa essa lacração idiota assim de ah, eu tenho que investir em empresa disso porque eu vou ajudar, não sei o quê, eu vou investir uma boa empresa. Se ela ajuda determinado setor ou uma determinada área, ótimo melhor ainda, mas o principal é uma empresa de valor? É uma boa empresa? Aí sim, tá?

E o contrário também faz sentido porque por exemplo, como eu falei de uma empresa que você gosta, fala cara, eu gosto muito da Nike, eu quero comprar ações da Nike, vai ver se a empresa é boa.

Agora, tem uma outra, O outro lado disso, né? Por exemplo.

Eu sou sócio da Raia Drogasil.

E aí eu me forço a consumir porque remédio você vai na drogaria São Paulo, você vai na Raia Drogasil, você vai em qualquer farmácia, você compra basicamente os mesmos remédios.

Às vezes acontece outro dia eu fui numa farmácia.

Na verdade foi a minha secretária, eu dei a receita para ela falei ó, compra esse remédio aqui para mim. Aí ela saiu, ela pegou e me ligou doutor eu tô aqui na drogaria São Paulo.

Não tem esse pode ser o genérico eu falei não. Porque é o hormônio que eu tomo que é por causa da tireoide tem monte de questões e não é bom eu trocar de marca. Se eu tomo uma marca eu vou manter essa marca trocar, não é o mais indicado segundo a recomendação médica. Aí eu falei não não não vai em outra farmácia e compra em outra. E aí ela foi na Raia que é do lado e aí tinha.

Então, mas é difícil isso acontecer remédio é meio que uma commodity ali, né? Você vai em qualquer uma das farmácias e tudo.

Como eu invisto na raia Drogasil, eu faço questão de ir na raia Drogasil.

Outro dia eu tava em Marília, né? E minha mãe falou eu fui comprar medicamento para o João. E aí minha mãe falou vai na farmácia tal que eu esqueci o nome e é bem na frente da raia tem duas farmácias uma de frente para Eu falei não eu vou na Raia, ela falou não vai lá na outra você pega o meu desconto lá que tem preço melhor. Eu vou na Raia porque eu sou acionista da Raia, então me força a consumir na Raia ué pô eu sou sócio, eu vou ajudar essa empresa porque eu já vou consumir mesmo, Eu já vou comprar remédio. Por que que eu vou comprar na concorrente? Eu compro na empresa que eu sou sócio, tá? Então isso a gente faz muitas vezes assim.

Ah, eu quero tomar.

Café quero tomar negócio. Ah vou na Starbucks por quê? Porque eu tenho ações da Starbucks.

Ótimo já vai lá e consá vou no Mac porque eu tenho ações do Mac.

Empresas que eu sou sócio certo? Então tem os dois caminhos.

Você começar a investir na empresa porque você gosta muito, e você investir na empresa, ou ou você comprar coisas da empresa porque você já investe nela. Tá?

Agora e e então aqui a gente encerra essa parte dos critérios subjetivos. Você vê que tem algum muitos critérios, muito critérios subjetivos. Você vê que tem algum muitos critérios, muita parte subjetiva, importante para a gente analisar numa empresa. Certo? E aí a gente vai para parte dos critérios objetivos.

Tá? Que são os critérios que a gente pode medir para ver se é uma empresa é uma empresa de qualidade, por exemplo, o básico, né? O lucro.

O lucro de uma empresa. Ah importante antes de falar sobre os indicadores, uma coisa importante.

A gente nunca deve analisar ponto separado dos outros, ou indicador desses critérios objetivos separado dos outros.

Todos esses critérios se influenciam e a gente tem que olhar pra todos esses critérios, tá? De forma geral, é igual médico pra dar diagnóstico.

Ele não vai dar diagnóstico olhando só uma radiografia sem examinar o paciente, ou sem pedir exame de sangue, ou sem pedir ultrassom, tem que ter uma série de coisas ali, para a gente chegar num diagnóstico.

A mesma coisa é com uma ação.

Com fundo imobiliário, a gente não olha só critério e pronto ah vou investir. Por exemplo, o critério básico, né? Pra ver se uma empresa, ela é uma empresa de qualidade é o lucro. Quanto que a empresa lucra? É só a gente entrar num site de análise de ativos e olhar o histórico de lucros. Tem sites que mostram os últimos cinco anos os últimos dez anos os últimos 14, quinze anos, de lucro das empresas.

Se você olhar nos últimos 14 anos, e o tem lucro todos os anos, lucro crescente, ótimo já é ótimo indicativo pra gente. E você vai ver empresas que não tem lucro em algum dos anos ali ou em alguns dos anos ali então a gente precisa olhar com com bastante cuidado pra isso. Poxa, se eu olho o histórico de lucros de uma empresa nos últimos dez anos e eu vejo que em três anos.

Ela teve prejuízo ao invés de lucro, eu fico olhando e vou procurar entender e olhar pra outros indicadores, pra ver o porquê daquilo porque, na minha filosofia, eu não vou investir numa empresa que teve prejuízo nos últimos dez anos, em algum ano nos últimos dez anos.

E por isso muita gente perde dinheiro, tá? Porque não olha pra indicadores básicos, lucro, uma empresa só vai sobreviver se ela der lucro, se ela der prejuízo, ela não sobrevive ninguém sobrevive com prejuízo certo?

Então os indicadores, eles são formados por conjunto de dados e informações por exemplo, para chegar no valor do lucro líquido.

É preciso fazer uma centenas de de contas, tá?

Tem muita coisa que é difícil de ver, só que graças a Deus existem os sites de análises de ações e você consegue entrar lá por exemplo no site chamado investidor dez, que é de dos que eu utilizo, tá? Tenho análise de ações, tenho fundamentos, você entra lá e você vai ver esses indicadores todos prontos, bonitinhos, tá?

Eu vou deixar aqui, porque, esses critérios objetivos, eles têm alguns alguns critérios importantes pra gente ver se uma empresa é de qualidade, tá?

E aqui eu coloquei olha, o lucro líquido, a margem de lucro, a dívida líquida sobre o ebitda, o ROI que é o retorno sobre o patrimônio líquido que são, fatores importantes, pra gente analisar que são esses critérios objetivos pra gente investir nessas empresas.

Dividendo é outro critério objetivo, a gente consegue ver quanto que uma empresa paga de dividendo, quanto que ela tem, qual o histórico de dividendos dessa empresa, e a gente consegue os números disso simplesmente analisando as ações. Então, tem esses números que são importantes esses critérios objetivos sim, eu não vou estender aqui em todos eles, tá? É porque senão a gente ficaria aqui horas falando sobre cada dos desses critérios objetivos, eu vou deixar capítulo uma aula específica, pra falar sobre os, esses indicadores, e quais são os mais importantes, tá? Pra você olhar, inclusive como que você pode fazer as contas e tudo que não precisa porque se encontra isso tudo mastigadinho nesse site nesse sites de análise de ativos certo então senhoras e senhores a gente chega aqui ó em algo no fim desse capítulo no fim dessa aula, onde a gente conseguiu entender muito sobre esses critérios subjetivos, sobre os critérios objetivos que você já entendeu pouco e você até pelas outras aulas e pelas outras que vão vir, e aí você vai juntando tudo isso pra investir numa ação, pra investir numa empresa, em fundo imobiliário pra trazer ele pra sua carteira, os critérios subjetivos, Tem investidor que não não dá a importância devida pra isso, e tem que dar.

E tem investidor que dá uma, dá peso muito grande pra isso e esquece de olhar os números da empresa.

Aí a gente tem que tomar cuidado também, certo senhoras e senhores, então, fim de mais uma aula e a gente se vê na próxima aula