

MUDE SUAS FINANÇAS,



MUDE.VC

MUDE.VC

MUDE SUAS FINANÇAS

Todos os direitos reservados

© Mude.vc

Este eBook foi disponibilizado em

<https://mude.vc>

ÍNDICE

APRESENTAÇÃO	04
CAPÍTULO 01 <i>A mentalidade da abundância</i>	06
CAPÍTULO 02 <i>Quanto custa o seu Plano de Vida?</i>	16
CAPÍTULO 03 <i>Entendendo o jogo do dinheiro</i>	19
CAPÍTULO 04 <i>Simplificando o estilo de vida</i>	21
CAPÍTULO 05 <i>Fazendo mais dinheiro</i>	24
CAPÍTULO 06 <i>Investindo a diferença</i>	34
CONCLUSÃO	45

APRESENTAÇÃO

Seja bem-vindo ao guia do Mude.vc que vai alterar a relação que você tem com o dinheiro!

Este guia supõe que você já possua um Plano de Vida completamente preparado, com todos os seus Valores, Metas, Projetos, Desafios, Próximos Passos e Hábitos bem estruturados.

O Plano de Vida é um pré-requisito indispensável para o bom aproveitamento deste livro, porque neste guia forneceremos técnicas para que você nunca mais use a justificativa da falta de dinheiro para deixar de cumprir as tarefas presentes em seu Plano.

Lembre-se também de utilizar este livro em conjunto com os demais ensinamentos do Mude.vc sobre mente, corpo, produtividade e relacionamentos. Com todos sendo usados em conjunto, sua vida irá progredir em bloco, sem deixar nada para trás.

Boa leitura!



CAPÍTULO 01

A MENTALIDADE DA ABUNDÂNCIA

A primeira vez que uma pessoa monta seu Plano de Vida, pode olhar para ele e pensar: “não tenho grana para cumprir metade do que está aqui!”

Cogitar desistir de Metas por conta de dinheiro nada mais é do que continuar dando desculpas para não corrermos atrás dos nossos sonhos.

Existe um pequeno livro, há anos na lista dos mais vendidos, chamado “Os Segredos da Mente Milionária”, de T. Harv Eker. O livro trata da psicologia do dinheiro e mostra as diferenças entre o modo de pensar de quem tem muito dinheiro e de quem tem pouco ou nada guardado.

Quem abre mão do próprio Plano de Vida por falta de grana está justamente com essa mentalidade das pessoas pobres.

O autor afirma que se você pensa e age como as pessoas que dispõem de todo o dinheiro de que precisam não somente para sobreviver, mas também para realizar seus próprios sonhos, você está agindo como um rico.

Esse livrinho tem uma série de defeitos, principalmente por não focar na parte prática da coisa, em como pôr a mão na massa para fazer mais dinheiro. Mas ele é um livro interessante por mostrar algo que muitas vezes não percebemos: a mentalidade que temos em relação a grana.

O que mantém milhares de pessoas presas a um emprego do qual elas não gostam é o que se chama de *mentalidade de escassez*. As pessoas acreditam que se largarem aquele trabalho nunca mais terão como pagar as contas no final do mês.

No entanto, o truque é, em vez de focar na escassez, concentrar-se no mundo de oportunidades que se abre quando você não tem mais que gastar dez horas do seu dia fazendo o que não gosta só para ter aquele salário garantido no final do mês.

Estamos cientes de que “Os Segredos da Mente Milionária” é um típico livro de autoajuda, então começamos a pesquisar se havia alguma pesquisa que embasasse o que o autor estava falando.

Por sorte, diversas pessoas já pesquisaram o tema, sobretudo nos Estados Unidos. Thomas J. Stanley e William Danko, por exemplo, realizaram uma extensa pesquisa científica por mais de 20 anos para saber como pensavam e agiam os milionários norte-americanos.

A conclusão da pesquisa é que todas as pessoas ricas pensam mais ou menos da mesma forma, de um jeito bastante diferente do que pensam as outras pessoas. É o modo de pensar determina como agimos e, por consequência, os resultados que obtemos.

Para ganhar mais dinheiro, portanto, você precisa primeiro modificar a forma como encara a riqueza. Se acredita que precisa ganhar um salário menor e parar de tomar um cafezinho por dia para se tornar realmente rico, você precisará abrir mão de antigas maneiras de pensar e adotar novos hábitos.

Para ter o dinheiro de que você precisa para executar seu Plano de Vida, você precisa pensar como as pessoas que não têm problemas com dinheiro.

Mas qual seria esse modo de pensar das pessoas ricas?

Vamos resumir, um por um, os 17 “arquivos mentais” que T. Harv Eker listou como sendo os principais para quem quer desenvolver uma mentalidade financeiramente mais favorável:

1. As pessoas ricas acreditam na seguinte idéia: “Eu crio a minha própria vida.” As pessoas de mentalidade pobre acreditam na seguinte idéia: “Na minha vida, as coisas acontecem.”

Este primeiro arquivo de riqueza resume bem o que queremos dizer com a diferença de mentalidade entre um Passageiro e um Piloto.

Um Passageiro é aquela pessoa que se deixa levar de acordo com os acontecimentos. Um Piloto é aquele que traça seus Destinos, pega a vida com as mãos e a direciona para onde ele quiser. Isso se chama protagonismo.

2. As pessoas ricas entram no jogo do dinheiro para ganhar. As pessoas de mentalidade pobre entram no jogo do dinheiro para não perder.

Pessoas de mentalidade rica criam empresas, lançam produtos, investem em ações, dão a cara à tapa. Elas arriscam e por isso obtêm um retorno proporcional.

Enquanto isso, quem tem uma mentalidade pobre ou de classe média joga para não perder. Investe na poupança, porque é “seguro”. Fica no mesmo emprego por anos com medo de tentar algo melhor e “perder tudo”.

E assim ficam escravas de seu próprio trabalho pelo restante da vida.

3. As pessoas ricas assumem o compromisso de serem ricas. As pessoas de mentalidade pobre gostariam de ser ricas.

Para ser rico, você precisa se comprometer com esse objetivo principal definido. Comprometer-se significa cortar fora todas as outras possibilidades e fazer o que estabeleceu como meta. Sem desculpinhas esfarrapadas.

As pessoas de mentalidade pobre apenas dizem que “gostariam” de ser ricas, mas na verdade não fazem praticamente nada para cumprir essa meta. Assim, continuam pobres.

Quando você traça o seu Plano de Vida, está assumindo um compromisso de não obter da vida menos do que ela pode oferecer. Você não fica apenas na esperança de ter aquela vida que está descrevendo em seus Destinos. Você age dia após dia para se aproximar deles.

4. As pessoas ricas pensam grande. As pessoas de mentalidade pobre pensam pequeno.

Pensar grande significa querer fazer dinheiro em larga escala. Definir metas ousadas não apenas proporciona um retorno financeiro maior como também dá um entusiasmo a mais na hora de cumpri-las.

Por outro lado, pensar pequeno é pensar apenas em manter seu salário.

Ou subir uma posição na hierarquia da firma, em vez de querer ser o próprio dono da empresa.

Quando alguém desiste de seu próprio Plano de Vida por conta de grana, nada mais está fazendo do que pensar pequeno.

5. As pessoas ricas focalizam oportunidades. As pessoas de mentalidade pobre focalizam obstáculos.

Cada item com que nos deparamos na vida possui nele mesmo um aspecto positivo e outro negativo.

O que diferencia os ricos dos pobres, nesse ponto, é que os primeiros focalizam as oportunidades. Enquanto isso, as pessoas de mentalidade pobre focalizam apenas os obstáculos, colocando-se continuamente no papel de Passageiros.

6. As pessoas ricas admiram outros indivíduos ricos e bem-sucedidos. As pessoas de mentalidade pobre guardam ressentimento de quem é rico e bem-sucedido.

Esse é talvez o mais importante segredo da mente milionária.

Desde pequenos, somos programados para ver as pessoas ricas como vilãs. Nos livros, novelas, filmes e quadrinhos, os ricos geralmente são pessoas de mau caráter, que passaram por cima dos outros para conquistar sua fortuna.

Se na nossa mente ser rico é sinônimo de ser mau, dificilmente vamos nos empenhar para nos tornarmos algo que desprezamos. Ninguém quer ser o vilão da história.

Repare como até hoje qualquer empregado enche a boca para falar “eu sou um trabalhador”, colocando implicitamente que ser o empresário capitalista é o lado errado da história.

Na vida real, entretanto, é possível notar que existem bons e maus ricos, da mesma maneira como existem bons e maus pobres. O dinheiro apenas potencializa o caráter da pessoa.

Tanto entre os ricos como entre os pobres, a maioria das pessoas é boa. Se não fosse assim, como um rico conseguiria fazer com que tantas pessoas confiassem

seus investimentos em suas ideias? Como juntaria tantas pessoas para trabalharem para ele?

7. As pessoas ricas buscam a companhia de indivíduos positivos e bem-sucedidos. As pessoas de mentalidade pobre buscam a companhia de indivíduos negativos e fracassados.

Nós costumamos adotar os hábitos, comportamentos e até mesmo vocabulários das pessoas com quem passamos mais tempo. Perceba como seu círculo de amizade ou de colegas possuem características mais ou menos semelhantes.

Sendo assim, não seria interessante buscar também a companhia de pessoas positivas e bem-sucedidas?

8. As pessoas ricas gostam de se promover. As pessoas de mentalidade pobre não apreciam vendas nem autopromoção.

Se você baixou este livro, possivelmente acessou um post ou viu um vídeo em que o Mude.vc fazia uma autopromoção.

Muitas pessoas acreditam que autopromoção – ou vender o próprio peixe – é algo inadequado e até mesmo boçal.

As pessoas de mentalidade rica não têm esse preconceito. Sabem que, para fazer um negócio deslanchar, é preciso que outras pessoas o conheçam. E para que elas conheçam, é preciso que o negócio seja promovido.

A questão em termos práticos é: se nós não vamos promover o Mude.vc e seus cursos, quem vai?

9. As pessoas ricas são maiores do que os seus problemas. As pessoas de mentalidade pobre são menores do que os seus problemas.

Um problema só é algo que atrapalha quando você não consegue vencê-lo. “Os Segredos da Mente Milionária” mostra que as pessoas de mentalidade pobre são quase sempre menores do que os seus problemas. Por isso, ficam empacadas nele.

Enquanto isso, os ricos (não só no sentido financeiro) estudam, aperfeiçoam-se, tornam-se maiores do que seus problemas. E assim deslancham na vida financeira.

10. As pessoas ricas são excelentes receptoras. As pessoas de mentalidade pobre são péssimas receptoras.

Enquanto os ricos sabem cobrar e principalmente receber dinheiro, quem tem uma mentalidade pobre prefere “não tocar no assunto”.

Quando alguém lhes dá um presente ou um dinheiro, soltam logo que “não precisava”. Muitos até devolvem ou se recusam a receber a oferta.

11. As pessoas ricas preferem ser remuneradas por seus resultados. As pessoas de mentalidade pobre preferem ser remuneradas pelo tempo que despendem.

Trocar tempo por dinheiro, como fazem praticamente todos os que são empregados, é um obstáculo para a riqueza. Seu tempo é limitado, você nunca vai conseguir trabalhar mais do que 24 horas em um dia.

Os ricos compreendem isso e usam alavancas para ganhar dinheiro em grande escala, de múltiplas fontes, mesmo quando estão dormindo! Sua riqueza depende diretamente do desempenho de sua equipe e de suas empresas. Assim, ele está sempre motivado e melhorar um pouco.

12. As pessoas ricas pensam: “Posso ter as duas coisas.” As pessoas de mentalidade pobre pensam: “Posso ter uma coisa ou outra.”

As pessoas de mentalidade pobre fazem muitas vezes falsas escolhas. Pensam, por exemplo, que podem “ou ser pobre e feliz ou rico e triste”, quando dinheiro e felicidade não tem nenhuma relação direta obrigatória.

Você só precisa fazer escolhas entre itens semelhantes. Você pode ser rico ou pobre, gordo ou magro, forte ou fraco. Mas não há nenhuma relação entre escolhas como ser rico e triste.

13. As pessoas ricas focalizam o seu patrimônio líquido. As pessoas de mentalidade pobre focalizam o seu rendimento mensal.

Quem busca a independência financeira tem como objetivo formar um patrimônio líquido tão grande que, ao ser investido, dispense a pessoa de trabalhar pelo resto da vida. A não ser que queira.

Enquanto os ricos estão de olho nisso, as pessoas de mentalidade pobre olham apenas para “salário e benefícios” que vão ganhar todo mês para pagar o crediário das Casas Bahia.

14. As pessoas ricas administram bem o seu dinheiro. As pessoas de mentalidade pobre administram mal o seu dinheiro.

Para ser rico, você precisa controlar seus gastos, ter educação financeira e administrar bem o seu dinheiro. T. Harv Eker recomenda que administremos nosso dinheiro primeiramente da seguinte forma:

- 10% para investimentos (Pague-se primeiro!)
- 10% para educação financeira
- 10% para despesas de longo prazo

- 10% para doações
- 10% para diversão
- 50% para necessidades pessoais

Há dois pontos curiosos nesse sistema.

O primeiro é o da conta da diversão. Eker argumenta que não faz sentido trabalharmos para ficar juntando dinheiro e viver uma jornada de restrições. Se não dermos ao cérebro pistas que associem o que estamos fazendo a um pouco de prazer, cedo ou tarde iremos nos sabotar.

O segundo ponto curioso é doar 10% de tudo o que ganhamos. Isso pode parecer difícil, mas aumenta nosso poder de compaixão e também faz com que nos desapeguemos um pouco do dinheiro.

É preciso ver que este é um autor norte-americano falando. Particularmente, no Brasil, nós temos uma carga tributária de consumo tão alta que esses 10% praticamente já estão embutidos em tudo o que compramos, como uma forma de “doação obrigatória” ao governo.

15. As pessoas ricas põem o seu dinheiro para dar duro para elas. As pessoas de mentalidade pobre dão duro pelo seu dinheiro.

Enquanto R\$ 100 reais nas mãos de uma pessoa pobre viram, se muito, R\$ 100,50 depois de um mês aplicado na poupança, a mesma quantia nas mãos de quem sabe investir vira R\$ 150, R\$ 200, até R\$ 1.000 no mesmo período.

Em vez de apenas trabalhar pelo dinheiro, faça o dinheiro que você já possui trabalhar arduamente para você, aplicando-o em boas opções de investimentos.

Falaremos sobre como investir na prática ainda neste livro. O que você precisa ficar ciente é que investir de verdade é bem diferente de apenas poupar.

16. As pessoas ricas agem apesar do medo. As pessoas de mentalidade pobre deixam-se paralisar pelo medo.

É claro que qualquer pessoa tem medo de investir tudo o que já juntou na vida para arriscar abrir um negócio.

O que diferencia um rico de um pobre é que a pessoa de mentalidade rica age apesar desse medo. Por outro lado, quem tem mentalidade pobre deixa-se paralisar pelo medo, fica ponderando, ponderando, e nunca age efetivamente.

17. As pessoas ricas aprendem e se aprimoram o tempo todo. As pessoas de mentalidade pobre acreditam que já sabem tudo.

Quando se trata de educação financeira e oportunidades de investimento, os ricos mantêm uma mente de principiante. Estão sempre interessados em aprender mais, em se aprimorar o tempo todo. O objetivo é sempre saber como fazer o dinheiro trabalhar mais e melhor para eles mesmos.

Enquanto isso, quem é pobre acha que nasceu assim e vai morrer assim, que a vida é desse jeito mesmo, que não tem habilidade para lidar com dinheiro e outras desculpas esfarradas.

É exatamente assim que age um Passageiro.

Uma vez que as pessoas começam a trabalhar em internalizar esses modelos de pensamento, eles têm que aprender a lidar melhor com dinheiro.

O que eles aprendem durante a jornada é transformador. E vamos compartilhar um pouco disso com você nos próximos capítulos.



CAPÍTULO 02

QUANTO CUSTA O SEU PLANO?

Se você seguiu estruturou corretamente o seu Plano de Vida, já tem uma boa ideia de quanto custa chegar aos objetivos que você traçou.

Se você ainda não fez isso, a hora é agora. Pegue os seus principais sonhos, os seus grandes objetivos, e comece a estimar quanto custaria cumprir cada um deles.

A internet vai ser uma grande aliada nessa hora. Se o que você precisa for de produtos físicos, pode buscar em sites de comparação de preços como o Buscapé. Em relação a serviços, você pode ter acesso a preços ou a cotações em sites de empresas especializadas.

Você não precisa se preocupar com absoluta exatidão neste momento, mas deve se aproximar o máximo da realidade. Não apenas chute da sua cabeça, procure trabalhar com dados reais.

Identifique depois quais as tarefa que precisam ser pagas apenas uma vez e quais as que precisam de repetição constante (diária, mensal, anual etc.).

Esses dados devem ser todos consolidados em uma planilha que englobe não só o seu orçamento doméstico, mas também os seus sonhos.

O problema com a maioria dos cursos sobre educação financeira é que eles focam apenas em pagar as contas e poupar.

Eles sempre reservam linhas para pagarmos o aluguel, o condomínio, água, energia, telefone, gás. Mas quase nunca estão lá nossos grandes sonhos: um mochilão pelo mundo, uma guitarra de colecionador, uma bicicleta de alta tecnologia.

O Mude.vc procura fazer diferente. Com certeza está lá a elaboração do orçamento doméstico, mas a vida não deve se limitar a tão pouco.

Nossa sugestão é: identifique os seus gastos típicos, mas também saiba exatamente quanto custaria realizar seus sonhos. Por que essa é a única maneira de transformá-los em realidade.

Se você utilizar o modelo proposto por Eker, terá já reservado mensalmente 10% apenas para se divertir, ou seja, para realizar os seus sonhos, por mais supérfluos que eles sejam para outras pessoas.

- 10% para investimentos (Pague-se primeiro!)
- 10% para educação financeira
- 10% para despesas de longo prazo
- 10% para doações
- 10% para diversão
- 50% para necessidades pessoais

O problema é que nenhum plano sobrevive ao campo de batalha.

Então, você não deve apenas elaborar o seu orçamento, incluindo os gastos domésticos e os seus sonhos, mas também deve anotar absolutamente tudo o que

gastar, dia após dia.

Sem isso, você nunca vai ter como saber se aquele orçamento bonito que você elaborou na planilha está condizente com a realidade dos fatos.

Uma boa dica é anotar na hora que você realiza um gasto, até para refletir melhor se aquele gasto é realmente necessário. Uma dica é baixar um aplicativo de controle financeiro para o seu celular.

Com o orçamento elaborado e testado, você vai saber não somente o quanto você ganha, mas também o quanto você gasta. E aí o que resta a você é investir essa diferença com a máxima efetividade possível.



CAPÍTULO 03

ENTENDENDO O JOGO DO DINHEIRO

A melhor maneira para você mudar sua relação com as finanças é entender com clareza o jogo do dinheiro.

Por algum motivo obscuro, nós passamos cerca de 15 anos na escola e não temos aulas de educação financeira ou de economia, apesar de aprendermos coisas como a formação dos nomes dos elementos químicos ou a maneira como as mitocôndrias se reproduzem.

Não se culpe, portanto, por não ter aprendido como jogar o jogo do dinheiro na escola. Só que, como Piloto da sua própria vida, você vai ter que aprender a dominar esse jogo por conta própria, estudando livros como este.

A regra do jogo do dinheiro é simples: ganha quem conseguir acumular um montante que permita viver de renda. Em outras palavras, se você tem uma quantia de dinheiro acumulada e os rendimentos desse patrimônio são maiores do que os seus gastos mensais, você ganhou o jogo.

Vamos a um exemplo prático. Digamos que você gaste R\$ 5.000 por mês para

cobrir todas as suas despesas.

Ao longo dos anos, você foi juntando dinheiro e acumulando ativos. Em dado momento, você conseguiu comprar dois apartamentos na planta e hoje consegue alugá-los por R\$ 2.500 cada um.

Só com o dinheiro desses aluguéis, você consegue pagar todas as suas despesas.

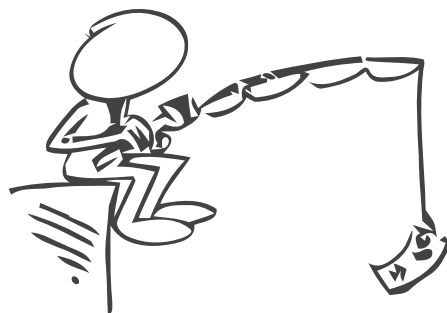
O que isso significa? Que você é financeiramente independente. Que não precisa mais ser obrigado a trabalhar para sobreviver.

Isso significa uma das palavras mais belas do dicionário: Liberdade.

Há dois caminhos para conseguir vencer esse jogo:

1. Simplificar o seu estilo de vida, para precisar de menos dinheiro para se manter
2. Ganhar mais dinheiro, para ter mais sobras para investir e assim conquistar independência financeira mais rápido

O mais interessante é que esses dois caminhos podem ser seguidos ao mesmo tempo. Assim você terá resultados matadores.



CAPÍTULO 04

SIMPLIFICANDO O ESTILO DE VIDA

Viver em uma grande cidade, ter um carro, comer em restaurantes, ter a roupa da moda, a maquiagem do momento e os eletrônicos mais atualizados custa muito dinheiro.

Se você colocar na ponta do lápis, pode até chegar a conclusão de que está praticamente pagando para trabalhar.

Pense nos gastos que deixamos de ter com uma troca simples como trocar o emprego formal por um teletrabalho via home office: você não precisa gastar mais com transporte diário, comida fora de casa, roupas “de trabalho”, *happy hours*, presentes burocráticos para colegas de trabalho etc.

Se você quer ver mais dinheiro sobrando na sua conta, comece a gradualmente e intencionalmente simplificar sua vida. Adote o minimalismo.

Isso é bem diferente de poupar ao máximo.

Quem poupa, na verdade está abrindo mão de um monte de coisa que gostaria de

ter em nome de um projeto futuro. Isso é nobre, mas cria um monte de insatisfação, que por vezes acaba colocando tudo a perder.

Adotando o minimalismo, por outro lado, você passa a se questionar sobre o real valor das coisas. O que é mais importante: ter mais dinheiro para pagar coisas que você só tem que pagar porque o próprio emprego exige ou ter mais tempo para cultivar a sabedoria, a compaixão, o ócio e a diversão?

Quando deixamos o turbilhão de tarefas e pensamentos de lado e passamos a refletir sobre o modo de vida como um todo, a decisão fica mais clara.

Financeiramente, isso também faz muito sentido. Perceba que qualquer pessoa poderia vencer o jogo do dinheiro em apenas cinco anos, independentemente de quanto ganha.

Acha impossível? Pois os números mostram o contrário.

Se você quer conquistar independência financeira em prazo tão agressivo, tudo o que precisa fazer é simplificar seu estilo de vida a ponto de gastar apenas 20% do que você ganha.

Faça isso e, em apenas cinco anos, você estará livre.

Vamos fazer um exemplo bem simples. Digamos que você ganha apenas R\$ 100,00. Se você consegue simplificar seu estilo de vida a ponto de gastar apenas 20% desse valor, conseguirá poupar todo mês R\$ 80,00.

Agora a matemática entra em ação.

Cinco anos têm 60 meses. Como você junta R\$ 80 por mês, terá ao final do período R\$ 4.800 se juntar tudo embaixo do colchão, sem nenhum rendimento.

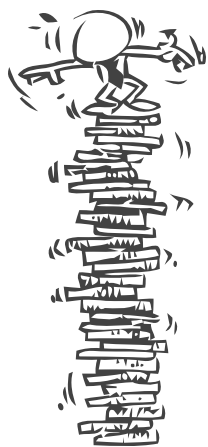
Pois bem, R\$ 4.800 aplicados e rendendo líquido apenas 0,42% ao mês gera uma renda passiva, sem você precisar trabalhar, de R\$ 20,16.

Esse rendimento de 0,42% líquido é fácil de conquistar mesmo pelo mais conservador dos investidores.

Como você só gasta R\$ 20 por mês, estará livre para parar de trabalhar por obrigação e ir fazer só o que você quiser. Claro que ninguém vive com apenas R\$ 20 por mês, mas também é provável que você não ganhe apenas R\$ 100 por mês.

A questão aqui não está nos valores: esse exemplo é válido para todo e qualquer salário que você ganhe, desde que seu estilo de vida seja simples a ponto de você conseguir poupar 80% dele.

O exemplo extremo serve para mostrar como muitas vezes somos capturados por um sistema que glorifica o trabalho mesmo que ele acabe se transformando em uma espécie de prisão em regime semi-aberto, na qual você precisa comparecer todo dia em determinado horário de entrada e saída, com pontos eletrônicos e planilhas controlando sua frequência.



CAPÍTULO 05

FAZENDO MAIS DINHEIRO

Outro caminho para você ganhar o jogo do dinheiro com mais rapidez é fazer mais dinheiro.

Quase todo mundo reclama que ganha pouco. Geralmente, essas pessoas reclamam, mas pouco fazem para que realmente ganhem mais dinheiro.

Existem diversas maneiras de você ter mais grana. Você pode pedir um aumento, conseguir outro trabalho em tempo parcial, abrir uma empresa, trocar de emprego, vender itens que não usa mais, fazer trabalhos como freelancer etc.

No entanto, há um ponto que une todas essas coisas: *para ganhar mais dinheiro, você precisa se tornar mais valioso.*

Tornar-se mais valioso significa simplesmente entregar mais valor para a sociedade, seja em um emprego ou no seu próprio negócio. E a maneira mais eficaz para isso é estudar mais, aperfeiçoar-se constantemente e resolver problemas *e além* com esse conhecimento.

Quando dizemos “resolver problemas *e além*” significa que você deve, sempre, fazer mais do que a sua obrigação. Esse único detalhe irá fazer com que você entregue mais valor do que 99% das pessoas no mercado.

Veja bem, no Brasil é difícil encontrar profissionais que entreguem pelo menos o que foi pedido. Se você é um dos que, além de fazer o que lhe foi pedido (pelo patrão no seu emprego ou pelos clientes no seu negócio), irá facilmente se destacar na multidão.

Quanto você ganha baseia-se simplesmente na lei da oferta e da procura. Se você resolve problemas além do que lhe é pedido, será você mesmo um “item” de escassa oferta no mercado, algo pelo qual as pessoas pagam mais.

Quando você entrega muito mais do que é pedido ou do que você promete, deixa de ser uma *commoditie* no mercado. Você dá sempre algo extra e, por isso, é considerado extraordinário.

Você precisa deixar de ser um carro popular para ser uma Ferrari e assim poder fazer com que as pessoas paguem mais pelo seu trabalho. E a melhor maneira de fazer isso é aperfeiçoando-se constantemente, todo santo dia, e colocando isso em prática para resolver problemas e além.

Existe um antigo livro chamado *A Lei do Triunfo*, que mostra claramente o que você precisa fazer para se tornar uma pessoa mais valiosa para o mercado.

Este livro surgiu de uma pesquisa interessante. No começo do século XX, um dos empresários mais bem-sucedidos dos Estados Unidos, Andrew Carnegie, decidiu que queria saber quais eram os denominadores comuns entre todos os grandes homens de sucesso da época. Para isso, contratou o jovem Napoleon Hill.

Por 20 anos, Napoleon Hill pesquisou sobre as seis mil pessoas mais ricas e poderosas do mundo e descobriu o que elas tinham em comum. Hill não só as

estudou como também entrevistou pessoalmente centenas delas, incluindo nomes como Thomas Edson, Graham Bell, George Eastman, Henry Ford, John Rockefeller, Theodore Roosevelt e Woodrow Wilson.

Depois de apresentado a Andrew Carnegie, o resultado do trabalho foi transformado em um curso, no qual Napoleon Hill definiu 16 leis que todas as pessoas de grande sucesso seguiam, conscientemente ou não.

Vamos analisar, então, essas 16 leis.

1. Associação com outras pessoas com o mesmo perfil de pensamento, o Master Mind de Napoleon Hill

A primeira lei revela que todos os grandes homens tiveram que se associar a outras pessoas para conseguir realizar os seus objetivos. Uma vez que todos compreenderam a interdependência, buscaram principalmente pessoas que seguiam uma mesma linha de pensamento.

Napoleon Hill afirmava que a união de duas ou mais mentes gerava um todo que era maior do que a soma das partes, o que ele chamou de Master Mind – ou Mente Mestra. Sozinhos, nenhum deles teria conseguido o sucesso que conseguiu.

2. Objetivo principal definido

Outro ponto que ficou bastante claro durante a pesquisa de Napoleon Hill foi que todas as pessoas que realizam seus sonhos tinham um objetivo principal claramente definido em suas mentes, muitas vezes ricos em detalhes.

É por isso que damos tanta importância ao Plano de Vida!

Muita gente diz que quer mudar de vida ou ganhar mais dinheiro, mas quando são perguntadas o que realmente querem, se atrapalham para dizer. Sabem que

não querem continuar do jeito que estão, mas não tem um objetivo claro de onde querem chegar, do que querem realmente mudar.

“O objetivo principal na vida deve ser escolhido com um grande cuidado e, depois de escolhido, deverá ser escrito e colocado num lugar onde se possa vê-lo pelo menos uma vez por dia. Isso tem por efeito psicológico impressionar o subconsciente da pessoa de tal maneira que ela aceita esse propósito como um lema, um projeto, uma “planta” que finalmente dominará as suas atividades na vida e a guiará, passo a passo, para a consecução desse objetivo” ~ Napoleon Hill

Sem ter um objetivo traçado, é muito complicado realizar alguma coisa. Não devemos ser 100% orientados a metas, contudo se não tivermos um lugar para onde ir, será difícil saber como chegar lá.

3. *Confiança em si próprio*

As pessoas de sucesso entrevistadas demonstravam grande confiança em seu potencial, segundo Napoleon Hill. Se não para resolver o problema, para saber quem chamar para resolver. A autoconfiança é essencial para quem quer empreender algo. Quem vai confiar um investimento em alguém que não demonstra segurança? Qual cliente vai comprar algo de alguém que duvida de si mesmo?

4. *Economia*

A quarta lei das pessoas de sucesso identificada na pesquisa de Napoleon Hill é o hábito da economia. Em uma tradução mais moderna, podemos dizer que educação financeira é uma das regras essenciais para quem quer obter sucesso.

Embora o dinheiro não seja a única ferramenta para medir o sucesso de uma pessoa, quando estamos falando de negócios e empresas (que era o caso da maioria dos entrevistados de Napoleon Hill), essa é sim a principal medida de sucesso

dentro do sistema capitalista.

O estudo mostrou que os entrevistados sabiam controlar suas finanças e assim tinham sempre dinheiro para investir em oportunidades e para arriscar empreendimentos que, se não dessem certo, também não os iria deixar no meio da rua.

5. Iniciativa e Liderança

Outro ponto bastante claro na pesquisa de Napoleon Hill foi o de que todos os entrevistados tinham um perfil de líder e não de seguidor.

Eles eram Pilotos, não Passageiros. Todos tomaram a iniciativa de assumir o controle de suas próprias vidas, de empreender, de sair da mesmice e levar outros associados juntos no caminho. Isso se chama protagonismo.

Embora algumas pessoas realmente não tenham o perfil de liderança, acreditamos que isso pode ser trabalhado e melhorado. Napoleon Hill afirma em seu livro que para levar outras pessoas a trabalharem com você em uma iniciativa própria ou mesmo para convencer outros a comprarem seus serviços e produtos, é preciso demonstrar liderança.

6. Imaginação

Pensar fora da caixa. Essa é a sexta lei do triunfo identificada por Napoleon Hill entre os homens bem-sucedidos que ele entrevistou. Boa parte deles precisou muitas vezes usar a imaginação para pensar em um negócio que não existia, para criar uma solução na qual ninguém pensou antes, para criar coisas novas.

Existe uma série de técnicas para desenvolver a imaginação e a criatividade, mas o ponto principal para Napoleon Hill é você forçar-se a mudar suas rotinas de ações e pensamentos e não ter receio de experimentar coisas novas.

7. *Entusiasmo*

Aqui chegamos a um ponto muito importante. Muita gente parece ter um desejo de mudar de vida, mas acaba não indo em frente. É como se faltasse o combustível para levar o carro adiante.

Segundo a pesquisa encomendada por Andrew Carnegie a Napoleon Hill, esse combustível que move homens e mulheres rumo a grandes descobertas e empreendimentos é o entusiasmo.

Grande parte dos maiores realizadores do mundo eram absolutamente apaixonados por seus objetivos principais definidos, a ponto de isso despertar neles grande entusiasmo para seguir em frente mesmo quando todas as condições pareciam adversas.

“O homem geralmente triunfa com mais facilidade num campo de esforços em que se lança de corpo, alma e coração” ~ Napoleon Hill

Criar entusiasmo em si mesmo – viver com paixão – é um dos desafios mais intensos e prazerosos que você pode impor a si mesmo.

8. *Autocontrole*

O oitavo ponto bate muito com o quinto: ter autocontrole é, na verdade, ser o líder de si mesmo. É pensar no longo prazo, avaliar as consequências de cada ação, ter a ideia exata de que tudo o que você faz ou o aproxima ou o afasta dos objetivos visualizados no seu Plano de Vida.

Não ser escravo das tentações do dia-a-dia ou de estados alterados de consciência – como a embriaguez, por exemplo – é um passo essencial para quem quer estar no comando da própria vida.

9. *Hábito de fazer mais do que a obrigação*

Segundo Napoleon Hill, existem dois tipos de pessoas que não vão para a frente, financeiramente falando:

- Aquelas que não fazem o que lhes é pedido
- Aquelas que só fazem o que lhes é pedido

Se você quer se destacar em sua área de atuação, precisa criar o saudável hábito de andar a milha extra: sempre fazer mais do que lhe pedem, sempre fazer mais do que é obrigado a fazer.

Do contrário, você será apenas uma pessoa mediana, igual a tantas outras. O mercado sempre vai pagar mais para quem é único, especial. Se há outros milhares iguais, o preço do seu trabalho vai cair bastante.

10. *Personalidade atraente*

Os negócios são resultados diretos de interações humanas. Cultivar uma personalidade atraente é ser uma figura agradável, simpática, culta, educada, bem apresentada. Não estamos falando aqui de padrões de beleza e sim de comportamentos que o tornem uma companhia agradável para os outros.

Existem pessoas que não fazem a menor questão de serem simpáticas. Elas estão no direito delas, porém para quem quer levar sua carreira a patamares financeiramente mais elevados, além de competência, é preciso ser uma companhia no mínimo agradável.

11. *Pensar com Exatidão*

Ter foco é outra lei essencial para quem quer obter sucesso. Devemos aprender a dirigir os nossos pensamentos somente para os assuntos, fatos e informações que,

de alguma forma, nos deixarão mais próximos dos Destinos traçados em nosso Plano de Vida.

A meta é passar a raciocinar dedutivamente, apenas com base em fatos comprovadamente verdadeiros, que possuam importância real e que sejam úteis de alguma maneira.

12. Concentração

Esse ponto parece ser muito mais difícil hoje em dia do que na época em que a pesquisa de Napoleon Hill foi realizada.

Isso porque hoje boa parte da humanidade sofre com distúrbios de déficit de atenção. As novas tecnologias e seus processos multitarefas nos oferecem tantas coisas que cada uma delas recebe apenas uma pequena fração da nossa atenção. O resultado são trabalhos mal feitos, falta de foco, sensação de excesso de informação e um grande sentimento de frustração.

A saída aqui é treinar a própria mente para pensar com exatidão. Técnicas de meditação e o hábito de lidar com apenas uma coisa de cada vez, com foco total, são úteis para esse tipo de treinamento.

Além disso, manter uma alimentação natural e livre de venenos como álcool, açúcar e glúten também ajuda enormemente a ter uma mente mais clara.

13. Cooperação

Além de se associar com pessoas com a mesma linha de pensamento, os entrevistados entendiam que a cooperação é o melhor caminho para a realização pessoal e coletiva.

Isso inclui ver os concorrentes apenas como pessoas buscando seus objetivos, não

como inimigos. Significa ver os funcionários não como escravos, mas como seres humanos que estão colaborando para tornar o seu sonho realidade.

A cooperação deve se dar em todos os níveis, pensando não somente no interesse próprio, mas também no bem-estar das pessoas com quem você se relaciona e na sociedade como um todo.

14. Fracasso

Como o fracasso pode ser uma das leis do triunfo? É simples: todas as pessoas que atingiram uma grande realização na vida, fracassaram algumas vezes antes. Na verdade, como diria Thomas Edson, aprenderam maneiras de “não inventar a lâmpada”.

O fracasso deve ser visto como um grande aliado. Cada vez que você falha, descobre uma maneira de não realizar o seu objetivo. Elimina um caminho. Continue fazendo isso até você achar a trilha ideal.

Anthony Robbins em seus treinamentos pergunta: quantas vezes você deixaria o seu filho cair antes de desistir de ensiná-lo a andar? As pessoas respondem com simplicidade: ora, ele vai cair até conseguir andar. E aí está a fórmula mágica do sucesso! Não existe maneira de fracassar, apenas de aprender como não chegar lá.

15. Tolerância

Para lidar com o fracasso, com as limitações de outras pessoas e as suas próprias, com as adversidades que a vida nos impõe, é preciso ter uma boa dose de tolerância e paciência.

Você já deve ter percebido que não existe ninguém no mundo que consiga ter todas as coisas sob controle. Coisa que queremos não acontecem. Coisas que não queremos acontecem. O segredo é nos desapegar de querer controlar tudo e ter

tolerância e paciência para ir acertando e errando até chegar aonde queremos, seguindo sempre em frente.

A maior recomendação que alguém que está buscando uma melhoria na qualidade de vida pode receber é a de aproveitar toda a jornada, não apenas a realização da meta. O momento em que você realiza o objetivo é muito fugaz perto de todo o caminho que você tem para percorrer até ele.

Se você condicionar sua felicidade somente à realização dos objetivos, estará se condenando a uma vida de tristeza, ansiedade e frustração.

16. Fazer aos outros aquilo que quer que seja feito a você mesmo

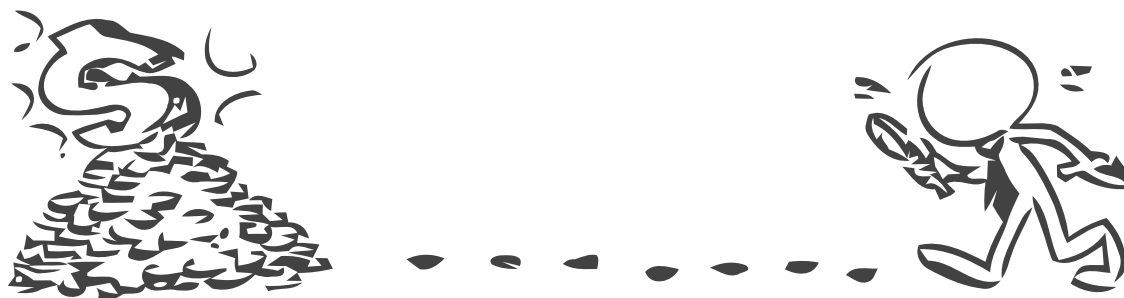
Conhecida como A Regra de Ouro, essa lei é usada em grande parte das religiões e filosofias de vida já criadas no mundo. Se ela fosse realmente levada a sério, viveríamos um mundo bem melhor.

No momento em que você percebe que somos todos – seres vivos e meio-ambiente – uma única rede interdependente, que a ideia de eu como uma coisa distinta e independente nada mais é do que uma ilusão, aí, meu amigo, temos uma grande oportunidade de nos libertarmos de padrões limitadores.

Tratar as outras pessoas como a si mesmo é um passo importante para essa compreensão.

Procure aplicar essas 16 leis em sua própria vida e veja como o seu “valor de mercado” vai crescer paulatinamente.

Mesmo que a empresa em que você trabalha não reconheça isso com maiores salários, em breve começarão a surgir oportunidades para você ganhar mais, seja empreendendo negócios próprios ou em forma de ofertas de empresas concorrentes.



CAPÍTULO 06

INVESTINDO A DIFERENÇA

Se você estiver seguindo os passos deste Guia, terá até o momento:

1. Modificado o seu pensamento em relação ao dinheiro
2. Simplificado o seu estilo de vida para reduzir custos
3. Aumentado o seu próprio valor para ganhar mais dinheiro

O que lhe resta agora é investir a diferença entre o custo que você reduziu e a receita que você aumentou.

Pela divisão que propusemos, baseada no modelo de Eker, você deve reservar ao menos 10% do que ganha para investir. Esse é o percentual mínimo e deve ser investido assim que o dinheiro entra na sua conta.

Pague-se primeiro

“Gastar menos do que ganha e investir a diferença” é uma fórmula dita por muitos especialistas como a mais básica para quem quer acumular riqueza e conquistar independência financeira. Você consegue identificar um erro básico nessa fórmula?

O erro está na ordem dos fatores.

Seguindo essa lógica, você vai receber o seu salário, fazer seus gastos do mês e, ao final, aplicar a diferença que sobrar.

Ora, não é preciso ser gênio para perceber que é provável que sobre muito pouco. Gastos não planejados vão surgindo durante o mês, a tentação de comprar aquele item a mais bate, e quando chega o final do mês já não sobra nada para investir.

As pessoas que realmente conseguem acumular riqueza seguem uma lógica inversa: pagam a si mesmas primeiro.

Essas pessoas reservam uma porcentagem do que recebem mensalmente e aplicam assim que o dinheiro chega às suas contas. Com o restante, passam o mês inteiro. É exatamente isso o que você deve fazer a partir de agora.

Esse percentual a ser investido depende de cada um. Eker sugere 10%, mas sugerimos que você tente chegar a 15% ou até 20%. O importante é, assim que receber o dinheiro, separar a quantia a ser investida e aplicar nos seus ativos.

A ideia do “pague a si mesmo primeiro” foi popularizada por George Clason no clássico livro *O Homem Mais Rico da Babilônia*. Na época em que se passa a história do livro, levar a cabo esse conselho era mais difícil.

Hoje em dia, entretanto, você pode programar com seu banco, por exemplo, para cada vez que o salário entrar na conta, um percentual ser automaticamente aplicado em títulos da dívida pública.

O exemplo da mágica dos juros compostos é batido, mas não tem como não ser dado. Com ele você vai entender porque investir um pouco todo mês é tão importante.

Por exemplo, se você guarda R\$ 300,00 por mês embaixo do colchão, terá depois

de 30 anos acumulado a quantia de R\$ 108.000,00. Um pouco mais de cem mil reais.

No entanto, se você investe a mesma quantia, no mesmo período, com uma rentabilidade de 1% ao mês, terá ao final dos 30 anos nada menos que R\$ 1.048.489,22. Isso mesmo, mais do que um milhão de reais!

Veja, desse um milhão, apenas R\$ 108.000,00 foram colocados por você. Os outros 940.489,22 são frutos exclusivamente dos juros compostos.

É dinheiro gerando dinheiro, lembrando o “arquivo de riqueza” número 15 de T. Harv Eker: *As pessoas ricas põem o seu dinheiro para dar duro para elas. As pessoas de mentalidade pobre dão duro pelo seu dinheiro.*

Você precisa ficar atento, no entanto, para saber calcular a rentabilidade líquida desses investimentos.

Calculando a rentabilidade líquida

Rentabilidade líquida é o termo usado para saber exatamente quanto seus investimentos estão rendendo.

Não é algo que vá deixar você milionário da noite para o dia, porém fará funcionar a magia dos juros sobre juros. Com constância, você pode vencer o tal jogo do dinheiro bem antes do que achava ser possível.

Mas como calcular exatamente quanto um investimento está rendendo?

Aparentemente, é fácil. Os fundos de renda fixa, multimercados ou de ações – por exemplo – divulgam todo mês quanto renderam.

Só que essa não é a rentabilidade real dos investimentos. Para saber quanto seu

dinheiro realmente rendeu você precisa levar em consideração mais dois fatores: impostos e inflação.

Para calcular a rentabilidade líquida, você precisa descontar da rentabilidade que é informada pelo banco ou corretora o Imposto de Renda devido no resgate e também a taxa de inflação no período medido.

Por exemplo, se o seu fundo de investimento rendeu 14% no acumulado dos últimos 12 meses, a rentabilidade líquida está bem abaixo disso.

Primeiro, há que se descontar o Imposto de Renda, que geralmente fica na casa dos 15% (se você deixar o dinheiro por determinado período). Depois, é preciso descontar a inflação. Vamos supor que a inflação no Brasil ficasse em 10,67% nos últimos 12 meses.

A conta deve ser feita da seguinte maneira: $(\% \text{Rentabilidade Bruta} - (\% \text{Tributo} \times \% \text{Rentabilidade Bruta})) - \% \text{Inflação anual}$.

No nosso exemplo: $(14\% - (15\% \times 14\%)) - 10,67\% = 1,23\%$.

Veja a diferença. Enquanto a rentabilidade bruta nos diz que o dinheiro rendeu 14%, a líquida mostra que na verdade o ganho foi de apenas 1,23%.

O que fazer, então, para aumentar a rentabilidade líquida dos seus investimentos? É mais fácil do que parece. Você só precisa se livrar dos fundos de investimento de renda fixa e passar a comprar diretamente títulos públicos, fundos imobiliários e ETFs na Bolsa de Valores.

Calma, não precisa entrar em desespero. Vamos explicar um a um como funcionam esses investimentos, para que você decida como aplicar neles.

Títulos da Dívida Pública

Título da Dívida Pública é uma forma segura de investimento que ainda não conquistou o grande público. Isso porque os Títulos Públicos parecem ser algo muito distante e de difícil entendimento.

Na verdade, trata-se de uma forma de aplicação relativamente simples, e você pode entendê-los facilmente.

Quando o governo (federal, estadual ou municipal) emite um título, ele está contraindo uma dívida através do mercado de capitais.

Na prática, é como se o governante estivesse pegando dinheiro emprestado e dando uma garantia de que vai pagar. O objetivo do governo ao fazer isso é levantar dinheiro.

Qualquer pessoa pode adquirir um desses títulos. Ao comprar, você será remunerado através de juros enquanto mantiver a posse desse título.

Para facilitar a compra e venda dos Títulos da Dívida Pública, o Ministério da Fazenda criou o programa Tesouro Direto. Como o próprio nome sugere, a negociação é feita de maneira direta entre o investidor (você!) e o governo, sem necessidade de intermediários.

A única exigência desse programa é que você esteja cadastrado junto a um banco ou corretora de valores, que ficará responsável por guardar os títulos. O programa chama essas instituições de “agente de custódia”.

A grande vantagem dos Títulos da Dívida Pública – ou apenas Títulos Públicos – é que quase não existe taxa de administração. Você pagará apenas 0,4% do valor investido para bancar a taxa de custódia anual e mais um percentual (geralmente 0,5%) para o banco ou corretora que for guardar o seu título.

Ou seja, em um título de R\$ 1.000,00, você gastaria de taxas apenas R\$ 90,00, ou menos de 1% ao ano! E mais: o valor da taxa de custódia anual (R\$ 40,00 neste exemplo) será devolvida após um ano. Depois, a taxa passa a ser proporcional ao prazo de investimento, sendo abatida dos rendimentos e juros.

Esses valores são muito menores do que as taxas de administração cobradas pelos fundos de renda fixa de quase todos os bancos e corretoras, que corroem a rentabilidade líquida dos seus investimentos.

A segunda vantagem dos Títulos Públicos é a de garantia de um pagamento. Por se tratar de um compromisso público de dívida do governo, é muito difícil não haver o pagamento dos juros.

A desvantagem é que, como todo resultado de investimento é proporcional ao risco, não espere taxas muito elevadas de rentabilidade em um investimento seguro como os Títulos Públicos.

Outra desvantagem é que você tem que escolher o tipo de título público que irá comprar. Existem pelo menos seis grandes tipos de Título Público e no começo é difícil entender as diferenças entre eles. Nada que um pouco de leitura no próprio site do Tesouro Direto não resolva.

Por fim, a primeira compra requer uma certa burocracia, caso você não tenha um cadastro junto a um agente de custódia (o banco ou a corretora). Para se cadastrar, será preciso ter comprovantes patrimoniais e de renda, além de toda a documentação pessoal. Depois disso, no entanto, todas as compras seguintes são feitas de forma bem simples, a partir de qualquer dispositivo com internet.

Caso você precise do seu dinheiro antes do prazo acertado, você pode vender o seu Título da Dívida Pública de volta para o governo equivale a retirar o seu dinheiro de uma aplicação. O governo faz a recompra de todos eles.

Isso pode ser um empecilho se você precisa do dinheiro líquido com urgência no mesmo dia e tiver que esperar uma semana, por exemplo. Mas essas são situações raras e facilmente contornáveis.

Bolsa de Valores

Bolsa de Valores, para a maioria das pessoas, é um lugar onde somente os economistas e investidores conseguem entender o que se passa. Vamos desmistificar essa história.

Uma empresa criada por alguns sócios pode, em certo momento, decidir vender pequenas partes dela a outras pessoas, com o objetivo de levantar mais dinheiro.

Por exemplo, se o Mude.vc fosse uma empresa, poderíamos decidir vender 40% dele, dividindo o capital social em pequenas partes.

Essas pequenas partes seriam as ações, que seriam colocadas à venda em um local que tem justamente como propósito negociar a compra e venda de pequenas partes de empresas. Esse local é a Bolsa de Valores.

Essa venda inicial das ações é conhecida pela sigla em inglês IPO (Initial Public Offering). Dependendo da quantidade de pessoas interessadas em comprar as ações, o preço é definido (baseado na velha lei da oferta e da procura).

Uma vez que uma pessoa compra essas ações, ela pode ficar com elas e passar a receber dividendos da empresa da qual agora é sócia. Esses dividendos nada mais são do que a distribuição de lucros da empresa.

Essa é uma das formas de ganhar dinheiro com ações. A outra é repassar as ações que você comprou para uma outra pessoa interessada, por um preço maior. Digamos que você comprou 100 ações do Mude.vc por R\$ 1,00 cada e tem outra pessoa interessada em comprá-las por R\$ 2,00 cada. Se você vender, vai estar

lucrando R\$ 100,00.

A determinação do preço da ação – se ele sobe ou desce – também é baseada na força de mercado. Se tem mais gente vendendo do que comprando, o preço cai. Se é o contrário, o preço sobe.

Quem ganha dinheiro com compra e venda de ações procura comprar ações no momento em que o preço está baixo e depois vendê-la quando o preço sobe. Só que acertar tais momentos é difícil: requer estudo, especialização e até um pouco de sorte.

Escolher ações individualmente, pesquisando as melhores empresas e os momentos de alta e baixa dos preços, portanto, é tarefa para quem realmente tem tempo e gosta do assunto. Se esse não é o seu caso, a melhor maneira de investir em ações é por meio de fundos de investimentos.

Esses fundos funcionam assim: várias pessoas colocam dinheiro em uma conta única e os gestores dessa conta compram as ações, repassando os lucros entre os participantes do fundo.

No Brasil, a maneira mais efetiva de investir em ações para a maioria das pessoas é por meio dos chamados fundos de índices (Exchange Traded Funds, ou simplesmente ETFs). Esses fundos procuram seguir certos índices de referência, como o Ibovespa por exemplo.

Reproduzindo com a máxima fidelidade possível as ações das empresas que compõem o Ibovespa, o fundo de índice tende a apresentar resultado semelhante. Se o Ibovespa sobe, o fundo sobe. E vice-versa.

A vantagem de investir em fundos de índices e não em ações individuais de empresas é que você diversifica bastante o seu dinheiro aplicando em um único ativo, diminuindo os custos com corretagem e impostos, reduzindo o tempo

dedicado à tarefa e ainda tendo seu dinheiro sendo reinvestido automaticamente.

Existem principalmente três grandes ETFs na Bolsa de Valores brasileira:

1) *Ibovespa Fundo de Índice (BOVA11)*: O iShares Ibovespa Fundo de Índice busca obter retornos de investimentos que correspondam, de forma geral, à performance, antes de taxas e despesas, do Índice Bovespa. O Índice Bovespa é um índice de mercado que mede o retorno de um investimento em uma carteira teórica calculada pela BM&FBOVESPA, composta pelas ações emitidas por companhias que respondam por mais de 80% (oitenta por cento) do número de negócios e do volume financeiro verificados no mercado à vista (lote-padrão) da BM&FBOVESPA.

2) *BM&FBOVESPA Small Cap Fundo de Índice (SMAL11)*: O iShares BM&FBOVESPA Small Cap Fundo de Índice busca obter retornos de investimentos que correspondam, de forma geral, à performance, antes de taxas e despesas, do índice BM&FBOVESPA Small Cap. O BM&FBOVESPA Small Cap é um índice de mercado que mede o retorno de um investimento em uma carteira teórica composta pelas ações emitidas pelas companhias com os menores valores de capitalização, listadas na BM&FBOVESPA, cujo valor total represente, conjuntamente, 15% (quinze por cento) da soma dos valores de capitalização de todas as companhias listadas na BM&FBOVESPA.

3) *It Now PIBB IBrX-50 Fundo de Índice (PIBB11)*: Baseado no Índice Brasil – 50 (IBrX-50), que mede o retorno de um investimento em uma carteira teórica composta por 50 selecionadas entre as ações mais negociadas na BM&FBOVESPA em termos de liquidez.

Em uma linguagem mais humana, o BOVA11 e o PIBB11 investem em grandes empresas, enquanto o SMAL11 investe em pequenas empresas.

Se você destinar parte dos seus investimentos a ações e dividir essa parte entre

esses três fundos, estará com simplicidade aplicando em diversas das empresas que estão listadas na Bolsa de Valores, reduzindo tanto o seu risco quanto os custos de investimento.

Imóveis

Investir em imóveis é uma prática recomendada desde sempre no mundo dos investimentos. O problema é que comprar uma casa, um apartamento ou mesmo uma sala pequena não é para qualquer um. Dependendo do tamanho e da localização, apenas um imóvel pode passar da casa do R\$ 1 milhão.

A saída para o pequeno investidor é aplicar em fundos imobiliários.

Esses fundos funcionam da mesma forma que os fundos de ações: um grupo de pessoas coloca dinheiro em uma conta única, que é gerida por especialistas. Esses especialistas então pegam o dinheiro dessa conta única e compram imóveis, que depois são alugados ou revendidos com lucro para terceiros.

O dinheiro de todos os aluguéis ou vendas é então repassado em forma de rendimento para as pessoas que colocaram dinheiro no fundo. Cada pessoa ganhará proporcionalmente ao que investiu.

Assim, alguém que colocou R\$ 1.000,00 na conta única do fundo receberá dez vezes mais do que quem colocou apenas R\$ 100,00.

A magia dos fundos imobiliários é que você pode aproveitar os benefícios dos investimentos em imóveis sem ter que possuir todo o dinheiro necessário para comprar um imóvel.

O risco de investimentos em imóveis é um pouco maior do que o da renda fixa, porém bem menor do que o de ações. Trata-se de um meio de campo entre a classe que tem baixo risco e baixo retorno (a renda fixa) e a classe que tem maior risco e

maior retorno (as ações).

A recomendação aqui é também colocar o seu dinheiro em um fundo de índice imobiliário.

O que você tem a fazer é pegar o percentual que decidiu separar para os investimentos e, assim que o dinheiro cair na sua conta, distribuí-lo na proporção correta entre essas três classes de ativos: títulos da dívida pública, imóveis e ações.

Se você quer mais segurança, deve aplicar um percentual maior nos títulos da dívida público. Se aceita mais risco, deve aplicar mais em ações. Os imóveis geralmente fazem o papel de meio de campo, com cerca de 20% do total aplicado.

CONCLUSÃO

Este guia tem como objetivo mudar a sua relação com as finanças. É fazer com que você deixe de ser mais um dos milhões de brasileiros cheios de dívidas para pagar, sem controle orçamentário, sem investimentos inteligentes.

Infelizmente o espaço aqui é curto para entrar em detalhes operacionais de como você pode fazer esses investimentos. Esperamos que você use este guia como um ponto de partida para mudar suas finanças para melhor.

Antes de finalizar, pedimos apenas que entenda que qualquer decisão financeira que você tomar é de responsabilidade sua e exclusivamente sua. Apontar o dedo para fora e culpar outros por possíveis perdas é papel que apenas Passageiros assumem. Esperamos que você já tenha desenvolvido sua mentalidade de Piloto para não cair nessa.

Antes de realizar qualquer tipo de investimento, estude bastante e por conta própria. Evite buscar dicas de investimentos com o seu gerente de banco, pois ele trabalha para uma empresa (o banco) e tem como objetivo vender os produtos daquela empresa, mesmo que não sejam os melhores para você. Busque fontes imparciais e leia livros de qualidade reconhecida. Você só tem a ganhar.