

Capítulo 10: “Ainda quer mais?”

Tão importante quanto entender a filosofia dos investimentos é começar a agir. Existem pessoas que gostam de pensar; outras preferem agir. No mundo dos investimentos, ambos são necessários. Para aqueles que querem “coisas a fazer” para começar, escrevo-lhes abaixo o que o autor recomenda:

- Pare de fazer o que está fazendo. Pare e avalie o que está funcionando e o que não está funcionando em sua vida. É impossível chegar a resultados diferentes fazendo-se as mesmas coisas. Portanto, pare de fazer o que não funciona e procure algo novo para fazer.
- Descubra alguém que já tenha feito o que você quer fazer. Encontre-se com essa pessoa; convide-o a almoçar. As pessoas de negócios gostam de ensinar e de compartilhar seus aprendizados e experiências. Às vezes uma conversa pode lhe economizar milhares de reais.
- Faça cursos e compre livros. As informações mais valiosas são adquiridas em geral a custo baixo. Livros são muito baratos, frente ao que temos a aprender. Cursos são um pouco mais caros e nos ensinam a vivência que não estão nos livros. As pessoas que não são investidoras vão lhes dizer que é dinheiro jogado fora. Pois digo-lhes, não lhes dêem ouvidos, elas não sabem o que dizem.
- Faça muitas ofertas. O verdadeiro investidor sempre está disposto a comprar algo ou a vender algo: tudo depende do preço. Você nunca sabe quando o vendedor irá aceitar uma oferta ridícula sua de compra. Por isso, vá ofertando tudo. Logo, irá encontrar alguém que aceite a oferta e você terá encontrado uma possível pechincha. (faça ofertas de compra bem menores do que o preço que o vendedor quer vender).
- Corra, ande ou dirija por certa área, uma vez por mês, durante dez minutos. Às vezes os melhores negócios estão por aí, nas ruas. Conseguimos informações de empresas ao perguntarmos sobre os seus produtos. Descobrimos imóveis baratos ao perceber as placas de vendas, o tempo que lá estão, o movimento de mudanças (pessoas que vêm e que vão para àquela área).
- No caso de ações o autor recomenda o livro Peter Lynch, *Beating the street*.

O processo é sempre o mesmo, você precisa saber o que está procurando e então correr atrás.

- Porque os consumidores estão sempre pobres? Imagine uma promoção de detergente: muita gente compra detergente. Quando o mercado de ações faz promoção, muitas vezes chamada de crash ou correção, o consumidor foge. Só irá comprar ações quando elas estão a preços absurdos.
- O lucro não ocorre no momento da venda. O lucro ocorre no momento da compra, ou seja, comprar a bom preço é melhor do que vender a bom preço. Esse é um dos fundamentos dos investimentos. Quando os preços estão altos, o risco de cair é muito alto. Quando os preços estão baixos, a probabilidade de subir é muito maior.
- Compre o bolo e corte em fatias. A maior parte das pessoas busca o que está dentro do orçamento, tem uma visão limitada. Compram apenas uma fatia do bolo e acabam pagando mais por pouco. Pessoas que pensam pequeno não conseguem grandes oportunidades. Se você quer enriquecer, comece pensando grande.

- Aprenda com a história. Todas as grandes empresas listadas na bolsa começaram como pequenas empresas. O coronel Sanders não ficou rico até ter perdido tudo aos sessenta anos. Bill Gates era um dos homens mais ricos do mundo antes dos trinta.

- Agir sempre é melhor do que ficar parado.

Essas são apenas algumas das coisas que o autor fez e continua fazendo para reconhecer as oportunidades. As palavras importantes são “fiz” e “faço”. Conforme repeti inúmeras vezes ao longo dos resumos, você precisa agir antes de poder receber recompensas financeiras. Aja agora!

[as idéias contidas nesse texto foram extraídas do livro “Pai Rico, Pai Pobre” de Robert T. Kiyosaki e Sharon L. Lechter.] e foram resumidas por Denys Wiese.