

Lição No. 3: Cuide de seus negócios

Quando analisamos a maior rede de fast food do mundo, o Mc Donald's, invariavelmente pensamos que o ramo de hambúrgueres é um excelente negócio. Aos franqueados, com absoluta certeza, o que interessa é a venda dos sanduíches, e esse é um negócio muito lucrativo. No entanto, o verdadeiro negócio o qual provê milhares de dólares aos donos são os terrenos que estão embaixo de cada loja. Sim, leitores, o real negócio do Mc Donald's é imóvel. Tenhamos sempre bem claro na mente em qual negócio estamos nos metendo.

A 3ª lição do livro Pai Rico, Pai Pobre trata exatamente disso: "Cuide de seus negócios". Nas próximas linhas tentarei fazer vocês entender o porquê de ter um negócio, a diferença entre negócio e a profissão, as vantagens de se ter um negócio, e principalmente, mostrar que qualquer um pode ter um negócio.

O fato é que a maioria das pessoas trabalha para todo mundo, menos para elas próprias. Primeiro para o patrão, depois para o governo (através dos impostos) e depois o banco (no pagamento de juros, de financiamento do carro, da casa, etc). As dificuldades financeiras são muitas vezes o resultado direto de se trabalhar toda a vida pra outras pessoas. Muita gente chegará sem nada ao fim de sua vida de trabalho, e isso é muito triste.

A educação que as crianças recebem na escola as prepara para o desenvolvimento de habilidades acadêmicas e de uma profissão. As vidas dessas crianças que se tornarão adultas girarão em torno de seus salários. Elas estudarão mais para se desenvolver mais profissionalmente, aumentar os seus salários, engrossar a força de trabalho da sociedade e trabalhar por dinheiro.

Anotem isso: existe uma grande diferença entre a sua profissão e o seu negócio. A profissão do dono do Mc Donalds é vender franquias de hambúrgueres. O seu negócio são imóveis geradores de renda. As pessoas ficam tão presas as suas profissões que acabam se esquecendo dos seus negócios. Elas passam a vida cuidando dos negócios de outras pessoas e enriquecendo essa pessoa.

Pois saibam, meus amigos, que ao contrário dos pobres que concentram seus esforços em aumentar os seus salários, os ricos se preocupam com seus ativos. Para ter segurança financeira, você precisa cuidar do seu negócio, ou seja, dos seus ativos. A regra no. 1 diz para você saber a diferença entre um ativo e um passivo. Agora, além de saber o que é um ativo e comprá-los, você precisa cuidar deles.

É pela razão dita acima que sempre ouvimos os pobres e a classe média reclamando de seus salários "preciso de um aumento", "preciso daquela promoção", "vou procurar um emprego melhor". Não, você não precisa se concentrar tanto na sua renda. Precisa ter atenção nos seus ativos. Claro, o ideal é ter uma renda e canalizar boa parte dela na compra de ativos.

Esse é o conservadorismo que os pobres e a classe média possuem. Agarram-se em seus empregos, porque lhes parece um dinheiro seguro e certo. No entanto, quando os perdem, vêm seus maiores "ativos" casa e carro deteriorarem ainda mais as suas rendas. O que pensavam que eram ativos não lhes ajudam em nada em um momento de crise financeira.

Comece a cuidar dos seus negócios. Permaneça no emprego, faça um esforço de poupança e comece a comprar ativos reais, que te põem dinheiro no bolso. Não compre carros novos, pois os mesmos perdem 20% do valor já no momento que você o tira da concessionária. Para os adultos, o que se deve fazer é reduzir as despesas. Aos jovens, os pais devem lhes explicar a diferença entre ativos e passivos, e fazê-los construir uma base sólida de ativos para o futuro.

Segue abaixo os ativos reais do mundo dos ricos:

1. Negócios que não exigem minha presença. Sou o dono deles, mas eles são administrados por outras pessoas. Se eu tiver que trabalhar neles, não é um negócio. Torna-se uma profissão.
2. Ações.
3. Títulos.
4. Fundos mútuos.
5. Imóveis que geram renda.
6. Promissórias.
7. Royalties de propriedade intelectual como música, escritos, patentes.
8. Tudo o que tenha valor, gere renda ou se valorize e tenha um mercado líquido.

Uma coisa importante: goste do seu negócio. Para você adquirir imóveis, goste de procurá-los, de resolver os problemas deles. Se não gostar, você não cuidará deles. O mesmo com ações, goste delas. Goste de aprender sobre as empresas, de procurar grandes pechinchas. Dessa forma você se dedicará mais ao que realmente interessa, naquilo que te põe dinheiro no bolso.

Se você tem a vontade de abrir um negócio, perfeito. Mas, goste do ramo, estude, aprenda a avaliá-lo. Se você não possui aptidões administrativas, permaneça no seu emprego e faça crescer a coluna dos seus ativos. Se um real entrar nos seus ativos, deve permanecer lá para sempre. Ele é o seu empregado; não pede aumento e trabalha 24 horas por dia.

Mas aí vem a pergunta que não quer calar? Ricos não compram artigos de luxo? Compram sim: a diferença é que ricos compram por último, enquanto a classe média e os pobres compram antes. Muitas pessoas que andam de carrão e freqüentam lojas de grifes famosas não são ricas, apenas aparentam ser. Compram compulsivamente a crédito e se endividam o resto da vida. Gastam a herança de seus filhos e as próprias aposentadorias. O rico não, primeiro faz seus ativos crescerem, para depois, como símbolo do esforço pessoal e de sua inteligência financeira, adquirem seus bens de luxo.

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