

INVESTIMENTOS INTELIGENTES

Observações importantes para o leitor

Em livros que escrevi antes deste, procurei conscientizar meus leitores da importância de multiplicar riquezas e de zelar por seu futuro de maneira simples e planejada. Não pretendo ser repetitivo, por isso, pela primeira e última vez neste livro, faço um alerta: enriquecer é uma questão de escolha pessoal, bastando, para isso, gastar menos do que você ganha e investir com qualidade a diferença, seguindo um projeto pessoal de vida. Se você ainda tem dificuldades para gastar menos do que ganha, provavelmente ficará entusiasmado com as possibilidades de multiplicação de dinheiro que aqui apresento, mas pouco poderá fazer com seu entusiasmo. Você precisa aprender a equilibrar suas contas. Em meus livros anteriores, eu apresento formas de se fazer isso.

Para aqueles que já têm sua vida financeira minimamente organizada e com objetivos estabelecidos, este livro pode trazer profundas transformações nas escolhas feitas para cuidar de seu dinheiro. Isso não é uma simples vontade minha, mas sim uma constatação segura depois de compartilhar com leitores e clientes de minha consultoria as práticas aqui apresentadas. Não escrevo aqui, portanto, apenas idéias. Mais do que isso, descrevo técnicas e práticas que, uma vez sugeridos a alguém que me apresentou uma dúvida, transformaram investimentos questionáveis e de ganho incerto em componentes admiráveis de um plano de enriquecimento vencedor. As orientações aqui escritas foram aplicadas e avaliadas, na prática, em sua quase totalidade.

O objetivo deste livro é facilitar e dar mais qualidade às decisões daqueles que, uma vez dispostos a investir suas reservas financeiras para multiplicá-las, ainda se sentem inseguros quanto a sua estratégia ou estão confusos diante de

muita informação encontrada em livros, revistas, jornais e Internet. O conteúdo também pode ser bastante útil àqueles que já têm alguma experiência nos investimentos, mas que investem sem critérios com os quais se sintam confortáveis. Isso vale para os casos em que o investidor recebe orientação de profissionais especializados em investimentos e cujo trabalho não gera resultados satisfatórios ou consistentes.

Neste livro, não são feitas orientações específicas de investimento, mas sim discutidas idéias inteligentes de utilização de produtos e mecanismos financeiros disponíveis à maioria das pessoas que têm algum dinheiro disponível. Quando trato de produtos, estou me referindo às diversas formas de aplicações financeiras e aquisições de bens que podem ser revendidos com lucros. Mais do que referências técnicas, procurei trazer para este texto minha maneira de pensar sobre cada tipo de investimento, o que pode surpreender a alguns e incomodar aqueles que prezam a abordagem técnica. As orientações transcritas objetivam muito mais refinar a percepção, a atitude, a negociação e a seletividade do investidor, deixando a cargo de analistas especializados em cada mercado as sugestões sobre como posicionar cada centavo de seu investimento.

Acredito ser importante esclarecer que, para dar mais credibilidade ao conteúdo que produzo para fomentar a Educação Financeira e a multiplicação de riquezas pelo Brasil e pelo mundo, nem eu, Gustavo Cerbasi, nem os editores da Thomas Nelson Brasil temos qualquer envolvimento e interesse em lucrar com a negociação dos diferentes investimentos exemplificados e discutidos neste livro. Também não é nosso objetivo incentivar os leitores a contratarem serviços de orientação e aconselhamento de investimentos, mas sim de tornar mais produtivo seu relacionamento com esses serviços ou até de ajudar a fazer escolhas eficientes sem depender deles.

Por outro lado, orientações relacionadas a aspectos tributários, contábeis e regulatórios estão sujeitas a intensas e freqüentes transformações. Este livro não é capaz de substituir a orientação profissional nas situações que conduzem a grandes impactos financeiros, contratuais e tributários. Por isso, os leitores não devem considerar este texto suficiente para dispensar a consultoria de um competente advogado, contador ou consultor financeiro, de acordo com a necessidade de sua situação pessoal. Meu propósito, como autor, é

o de ajudá-lo a refletir melhor sobre suas escolhas, estando elas ou não sob orientação profissional.

Adicionalmente, com o objetivo de ajudar o leitor a entender melhor os mecanismos de investimento, são feitas algumas estimativas de rentabilidades futuras de determinados produtos financeiros e não financeiros. Essas projeções são feitas com base em diversos fatores, incluindo a percepção e experiência do autor e, principalmente, o desempenho passado de vários tipos de ativos. Apesar de o passado se repetir continuamente ou de maneira cíclica (com altos e baixos) para muitos ativos, não há garantia de que o desempenho passado de investimentos de risco seja um indicativo de seu desempenho futuro.

Referências feitas a produtos, fornecedores de serviços e fontes de informações adicionais não significam que o autor indica ou intermedeia o acesso aos mesmos, além de não ser possível garantir sua disponibilidade. Tais referências, quando feitas, se mostravam disponíveis e lícitas à época em que este texto foi escrito.

Em diversos momentos do texto, há referências ao termo “poupança”. Essas referências referem-se ao ato de poupar e não ao produto popular chamado Caderneta de Poupança. Quando a referência a esse produto for feita, estará grafada exatamente como neste parágrafo, com iniciais em maiúsculas e sua nomenclatura completa.

Finalmente, convido o leitor a ler um resumo de meu currículo, na orelha de trás deste livro, onde está explícita minha formação, especialização e pós-graduação na área de Administração, um curso multidisciplinar que estuda, de maneira generalista, a custódia das ações e outros títulos privados no mercado financeiro brasileiro, isto é, não aprofundada e interligada a diferentes áreas do conhecimento utilizadas na gestão de pessoas e negócios, envolvendo, entre outras, economia, contabilidade, psicologia, sociologia, estatística, direito, antropologia e filosofia. Não sou um profissional de nenhuma das áreas citadas, mas, por interesse pessoal e estímulo de professores, aprofundei-me por conta própria nas disciplinas que me ajudaram a compor uma bagagem de conhecimento que procuro compartilhar com meus leitores. Algumas de minhas reflexões, portanto, podem ser confundidas com aquelas típicas dos profissionais dessas áreas, o que

em hipótese alguma pressupõe o interesse de dispensar análises feitas com mais profundidade por tais profissionais.

Talvez você, leitor, esteja estranhando o tom formal destas páginas que iniciam o livro, principalmente se já teve algum contato com outros que escrevi. Por favor, não tire conclusões sobre a abordagem presente no restante do livro a partir destas páginas iniciais. Como o texto aqui escrito refere-se a diferentes mercados de investimentos, que envolvem atividades rigorosamente reguladas, deixar o propósito deste texto ambíguo ou sem o devido esclarecimento de seu caráter educativo estaria tanto desrespeitando a exigência de transparência desses mercados quanto menosprezando o trabalho dos profissionais que neles atuam.

Este trabalho é fruto de intrincada e extensa pesquisa que me ajudou a conquistar muitos objetivos na vida. Compartilho-a com você, justamente para tornar a sua menos intrincada e extensa ao buscar seus objetivos pessoais.

Agradecimentos

Começo com um agradecimento especial a todos aqueles que acreditaram que não existem perguntas idiotas. Foi respondendo a milhares de perguntas — o termo milhares não é força de expressão — durante os últimos cinco anos que pesquisei e refleti sobre as idéias que agora escrevo. Foi também o retorno de pessoas a quem eu já havia respondido, comentando seu sucesso após colocar em prática as sugestões, que comprovou que as idéias são eficazes.

Agradeço, como sempre, a minha família, tanto pela paciência durante a fase de redação do livro — quando o autor costuma ficar um tanto “avoadado” —, quanto pelos bons momentos que temos entre um grande projeto e outro. Esse é o melhor resultado de meus investimentos.

Obrigado a meus editores, Pedro Almeida e Carlo Carrenho, e a toda a equipe da Ediouro e da Thomas Nelson Brasil, por terem abraçado o ousado projeto que envolve este livro e outras iniciativas que o complementam.

Meu agradecimento especial aos amigos Robert Dannenberg e Caio Fragata Torralvo, que pacientemente revisaram o texto original e cujas considerações me levaram a alterar consideravelmente algumas passagens deste livro.

Não posso deixar de agradecer a amigos que foram muito importantes na reflexão sobre as escolhas que fiz até hoje para meus investimentos. Não gosto de citar nomes porque essa prática costuma ser injusta com um ou outro esquecido, mas abro exceção pelo fato de estes, citados a seguir, terem motivado pelo menos um dos capítulos que você lerá a seguir. Portanto, registro aqui meu abraço sincero a meu compadre e ex-sócio Maurício Iañez, pelas longas conversas sobre nossos objetivos, nossas carteiras e nossas escolhas; a meu outro ex-sócio, Ricardo Kenji Kamiya, pela troca de idéias de

enriquecimento através da negociação de imóveis; a Ian Martin Toplas, com quem compartilhei minhas primeiras decisões de investimento, ainda como estagiário do Banco Citibank; a Carlos Atushi Nakamuta, que, como meu diretor na consultoria Boucinhas & Campos, me ensinou a, simplesmente, ir atrás do que eu precisava conhecer para resolver meus problemas; a meu tutor José Roberto Securato, que, com sua vasta experiência, me ajudou a entender e desvendar os meandros do mercado financeiro; a Marco Antonio Penteado, meu primeiro professor de Análise Fundamentalista e Análise Técnica; ao amigo André Oda, pela rica e constante troca de experiências; ao amigo Rafael Paschoarelli Veiga, por sempre ter compartilhado comigo as reflexões sobre os mais ousados de seus investimentos; a Wilson Securato, Donizetti Marques e Roberto Lee, que ajudaram a refinar minhas escolhas em algumas das corretoras com as quais atuei; aos vários corretores de imóveis que me ajudaram a fechar bons negócios nos últimos anos e a muito refletir sobre minhas escolhas; ao parceiro Caio Fragata Torralvo, pelo apoio na solução de dúvidas de meus clientes e leitores e pela zelosa e dedicada revisão deste livro; aos parceiros Enrique Adan, Roberto César Trindade de Lima e Ricardo Aguida, pela rica troca de informações e reflexões sobre estratégias com a previdência privada; a meu sócio Fabiano Calil, pelas frequentes conversas estratégicas de nossa consultoria; a Robert Dannenberg, Raymundo Magliano Neto e Carlos Vallim, organizadores da Expo Money, que me deram a oportunidade de estar em contato direto com os maiores especialistas do mercado financeiro; e a meu pai, Tommaso, que, com seu exemplo e suas reflexões, é o maior influenciador de minhas escolhas até hoje.

Sinto-me na obrigação de agradecer também aos vendedores, gerentes de banco, corretores, agentes autônomos, organizadores de eventos, empresas prestadoras de serviços, professores, amigos da onça e jornalistas que me induziram ao erro ou a maus negócios. Destes, abro mão de citar o nome. Mas o agradecimento é sincero, pois foi de erros que tirei algumas de minhas reflexões que considero mais brilhantes.

PARTE I



**ONDE VOCÊ
ESTARÁ PISANDO**



O primeiro milhão é o mais difícil. Ou, ao menos, deveria ser. Acredite nessa idéia, caso você ainda não tenha muitos milhões em investimentos. Essa não é mais uma daquelas frases vazias dos livros de auto-ajuda,¹ mas sim uma constatação racional.

Explico-me. Em primeiro lugar, quem começa a investir está também começando a aprender sobre investimentos. É provável que o investidor iniciante se sinta muito mais inseguro, confuso e assustado com as orientações que encontra do que aqueles que já erraram, acertaram e acumularam conhecimento ao longo do tempo. Costumo dizer que, se você fizer hoje planos de investimento para sua vida futura, é muito provável que seus planos aconteçam melhor ou em menos tempo do que você consegue prever, pois, ao longo dos anos, você os refinará com o acúmulo de conhecimento que obtiver.

Além disso, a afirmação de que o primeiro milhão é o mais difícil pode ser provada matematicamente. Imagine que você tem uma estratégia de investimento conservadora e bem desenhada, como a que conhecerá nas próximas páginas. Seu conservadorismo só lhe permite, por exemplo, investir 10% de seu patrimônio em alternativas arrojadas, com bom potencial de



¹ Meus livros costumam estar classificados na categoria Auto-ajuda das livrarias, a qual é alvo de muito preconceito, principalmente de intelectuais. De guias de viagem a textos meramente inspiradores, há um vasto conteúdo que pode ser classificado como auto-ajuda. Porém, há uma má fama associada a essa categoria, decorrente de um grande número de textos oportunistas e sem conteúdo que exploram a ignorância alheia para iludir e fidelizar leitores. Sim, você está lendo um texto de auto-ajuda, mas que foi elaborado a partir de um grande esforço de pesquisa e adequação de linguagem para que você possa tomar decisões inteligentes sem ter que fazer um intenso investimento em dinheiro e tempo em educação.

ganho e talvez com risco considerável de perda. Imagine também que, há doze meses, você tinha R\$ 100 mil, e investiu 10% desses R\$ 100 mil — ou seja, R\$ 10 mil — em um fundo de ações que só investe em pequenas empresas, uma escolha de alto risco, mas que pode oferecer bons ganhos se bem feita. Para sua alegria, o fundo que você escolheu obteve rendimento líquido, no período, de 70% sobre o valor investido. Quanto você ganhou com sua escolha arrojada? Apenas R\$ 7 mil, pois o investimento foi de apenas R\$ 10 mil no início do período.

O primeiro milhão é o mais difícil.

Perceba como seu projeto demora a evoluir no começo. Chega a ser desanimador correr riscos significativos e ganhar apenas R\$ 7 mil, diante de um patrimônio de R\$ 100 mil. A sensação é a de que seu primeiro milhão demorará uma eternidade a ser alcançado.

Façamos agora um pequeno ajuste no seu exercício imaginário de enriquecimento. Imagine, desta vez, que você tinha R\$ 1 milhão há doze meses e que, seguindo a mesma estratégia, você investiu 10% de seu patrimônio — ou R\$ 100 mil — no mesmo fundo. Se o desempenho do fundo foi novamente de 70%, seu ganho foi de R\$ 70 mil, dando um grande salto em direção ao segundo milhão.

Nos investimentos, quanto mais você tem, mais você ganha. Este é motivo suficiente para que você se preocupe em correr atrás de seu objetivo ainda jovem. Quanto mais adiar seus planos, mais conviverá com a insegurança e com a sensação de que seus propósitos nunca serão atingidos. Se decidir manter uma vida um pouco mais simples do que a que seus pares levam, apertando um pouco o cinto para atingir seus objetivos em menos tempo, logo chegará o momento em que sua sensação será a de que seu dinheiro jorra da conta bancária, multiplicando-se com facilidade. Quanto mais dinheiro você tiver, mais oportunidades de negócios poderá aproveitar, facilitando a multiplicação de sua riqueza e de seu bem-estar. Com maior esforço, mais cedo você chegará a esse patamar em que a multiplicação é menos difí-

tosa, e maior será a recompensa pelo sacrifício feito. Em outras palavras, o prêmio tende a ser proporcional ao esforço em persegui-lo.

Porém, esforçar-se não basta. Fazer intensas economias para poupar, mas poupar de maneira ineficiente é o mesmo que fazer tempestade em copo d'água. Um dos aspectos mais importantes dos investimentos é a força com que você multiplica sua riqueza, ou seja, a rentabilidade. Não basta ter dinheiro aplicado; é importante que esse dinheiro se multiplique com vigor, para que você suba na escala social de conforto e bem-estar. Se seu dinheiro não se multiplicar, ao final de muitos anos de investimento você terá apenas o que deixou de consumir. Não terá feito nada além de adiar o consumo que poderia estar fazendo hoje — um péssimo negócio. Mas, se conseguir investir com qualidade, você estará abrindo mão de consumo hoje para consumir muito mais amanhã, pois seu dinheiro estará gerando filhotes.

Fazer intensas economias para poupar, mas poupar de maneira ineficiente é o mesmo que fazer tempestade em copo d'água.

É por esse motivo, investir com qualidade, que decidi escrever este texto. Aliás, este livro não nasceu simplesmente de uma idéia inspirada do autor. Como aconteceu em dois dos livros que escrevi anteriormente, *Casais inteligentes enriquecem juntos* e *Filhos inteligentes enriquecem sozinhos*, publicados pela Editora Gente, a idéia do livro, seus tópicos e a abordagem utilizada no texto nasceram quase que espontaneamente por demanda dos leitores dos livros anteriores. Grande parte do conteúdo incluído nesta obra vem de respostas a e-mails que recebi e a perguntas de ouvintes e expectadores feitas através dos programas de rádio e televisão dos quais participo desde 2003, quando lancei meu primeiro livro.

Não só as dúvidas foram importantes para formar este conteúdo. Além delas, recebi também muitas sugestões de investimento de especialistas com quem convivi, ou para quem lecionei ou palestrei, parte delas interessante, mas parte totalmente furada e repleta de armadilha. Das interessantes aproveitei pouco, pois resisto a investir naquilo que não conheço profundamente.

Mas as dicas ruins foram muito úteis, por terem motivado algumas pesquisas que resultaram na constatação dos equívocos que muitos cometem e na geração de orientações que você encontrará adiante.

Estão incluídas também neste livro reflexões pessoais, baseadas tanto em boas quanto más escolhas de investimento que fiz. Espero que o leitor não pense que as escolhas de um especialista são infalíveis, pois as escolhas de ninguém o são. São muitas fontes de informação, renovação intensa dos mercados de investimento, muitas alternativas de investimento para escolher, inúmeras normas a respeitar e muito conflito de interesse entre quem vende e quem compra um serviço de investimento. Diante de tantas variáveis, até alguns acertos passam a ser considerados erros, pois ficamos com a impressão de que poderíamos ter acertado mais.

Mas, como acontece com todo investidor de sucesso, em meus investimentos tive a felicidade de acertar mais do que errar. Muito mais, eu diria, pois ainda contei com um momento bastante favorável da economia brasileira para consolidar minha riqueza. Espero que você tenha a mesma sorte. Porém, além da sorte, ofereço nestas páginas idéias e ensinamentos que lhe permitirão dispensar a sorte durante sua trajetória de enriquecimento. Deguste-as com moderação e bom senso.

1. Investir é multiplicar

O primeiro desafio que encontro quando alguém me busca para orientar melhor seus investimentos é convencê-lo do que *não* é um investimento. As seguintes idéias equivocadas foram retiradas de textos que li, e-mails que recebi e perguntas que me foram feitas nos últimos anos:

•

“Estamos nos casando e decidimos investir em um imóvel de dois dormitórios para nossa moradia.”

“Compramos nosso apartamento financiado em vinte anos, mas fizemos um bom negócio, pois ele se valorizou em 40% após cinco anos.”

A moradia não é um investimento, mas sim um consumo. O dinheiro consumido em uma moradia não se propõe a ser multiplicado; pelo contrário, mesmo que a moradia vier a perder valor com o tempo, isso pouco nos preocupará, se nela estivermos morando com conforto, segurança e felicidade. Além disso, você não poderá dispor do dinheiro que vale sua casa diante de outra oportunidade de negócio — em outras palavras, a casa própria não lhe proporciona boa liquidez.² Mesmo que o imóvel em que você mora se valorize muito, isso fará pouca diferença. Até hoje, só conheci casos de pessoas que decidiram mudar de uma moradia de elevado valor para uma menor em situações de necessidade fi-

•••

² *Liquidez* é a capacidade que um ativo tem de se transformar em dinheiro. Quanto mais fácil vendê-lo ou resgatá-lo, mais liquidez ele tem.

nanceira, para pagar contas ou liquidar dívidas. O caso mais comum, quando a casa própria se valoriza muito, é o de a família vender o imóvel supervalorizado para comprar outro de igual ou maior valor, aumentando seu consumo e não seu investimento.

•

“Se minhas propriedades não são investimento para mim, serão para meus filhos, quando eu morrer.”

A frase acima é um dos sinais que mostram a dificuldade de o brasileiro enriquecer há muitas gerações. É dessa mentalidade que vem o ditado “pai rico, filho nobre, neto pobre”. Por não planejarem seu enriquecimento, muitos pais acabam encostando seu dinheiro em uma montanha de propriedades, desfazendo-se de parte delas ao final de suas vidas para pagar as contas de sua velhice. Os filhos, que não aprenderam a construir riqueza de maneira planejada ou não conversaram com seus pais sobre isso, não querem repetir o erro de seus pais — muito trabalhar e pouco desfrutar —, o que os leva a dilapidar o patrimônio familiar durante sua vida. O mau hábito de ganância vai resultar em uma velhice endividada, sobrando para os netos (terceira geração) a dificuldade de arcar com os erros de seus pais. Vejo também muitos pais tomarem a equivocada decisão de, no auge de sua poupança, presentear seus filhos com uma moradia na época do casamento ou quando saem de casa. Esse é um péssimo exemplo, pois, em muitas famílias, os pais chegam aos limites de suas finanças para realizar esse sonho. Os filhos perceberão isso e não terão outra saída a não ser ajudar a sustentar seus pais no futuro. Sem contar a situação em que o presente dos pais impõe aos filhos um custo que resulta em dificuldades financeiras do jovem casal. Parece que estou sendo duro em dizer isso, mas percebam que essa atitude dos pais é um indicativo da falta de equilíbrio que muitas famílias têm com as finanças. Em outras palavras, pais com uma riqueza mal planejada tentam facilitar a vida financeira de seus filhos, mas acabam criando problemas financeiros para a vida de ambos — se não tivessem que sustentar seus pais ou arcar com gastos desproporcionais a sua situação de vida, os filhos viveriam melhor. Melhor do que passar imóveis aos filhos seria passar uma boa educação financeira, ensinando-os a construir sua própria casa e aproveitando sua poupança para uma merecida curtição da aposentadoria.

Se não tivessem que sustentar seus pais ou arcar com gastos desproporcionais a sua situação de vida, os filhos viveriam melhor.

•

“Investi em dólares há algum tempo, mas não estou ganhando nada; queria saber se devo continuar ou não com as notas em casa.”

Dólar não é investimento. Aliás, nenhuma moeda estrangeira é investimento. Quando muito, comprar moeda estrangeira é uma forma de proteção ou *hedge*³ contra riscos de mudança no câmbio. Por exemplo, após investir em fundos de renda fixa ou ações durante vários meses para garantir a verba para um curso no exterior, recomenda-se ao estudante transferir ao menos 50% de sua poupança para um Fundo Cambial — um fundo que acompanha a variação do dólar ou do euro e ainda paga uma pequena rentabilidade acima dessa variação — com o objetivo de proteger a viagem contra uma possível desvalorização da moeda do país em que vive. Essa recomendação não se propõe a melhorar o resultado dos investimentos já feitos, mas sim de garantir que essa conquista não se perca em razão de mudanças econômicas. Quem decide comprar dólares ou euros pensando em investimento provavelmente fará mau negócio, pois dez mil euros de hoje continuarão sendo dez mil euros daqui a alguns anos, mas valendo menos — afinal, até euros sofrem desvalorização em função da inflação nos países em que a moeda é utilizada. Se você tiver optado por comprar papel moeda, o risco é maior ainda, pois, além da inflação, corre o risco de perder valor pela atuação das traças e cupins em seu esconderijo. Qualquer cartilha básica de economia nos ensina que, por mais que uma moeda tenha tendência de se valorizar em relação a outra moeda, essa valorização produz efeitos passageiros, pois

• • •

³ *Hedge* é o termo utilizado no meio financeiro para operações que visam proteger de determinados riscos o investidor. Por exemplo, quem planta soja pode vender sua safra de grãos no mercado futuro de soja antes mesmo de colhê-los, definindo de antemão o preço que receberá por saca, sem contar com o risco do preço da soja cair nos meses seguintes. Ao comprar um contrato futuro, ele estará fazendo um *hedge* ou, refinando a gíria, “*hedgando* sua posição”.

a inflação do país cuja moeda se desvalorizou se encarregará de equiparar o poder de compra das duas moedas. Temos um bom exemplo desse efeito no mercado de câmbio brasileiro entre 1996 e 2008. No começo desse período, um dólar era comprado por um real, o que dava grande poder de compra aos brasileiros e facilitava a importação de bens e as viagens ao exterior. No ano de 2002, um dólar chegou a ser comprado por quatro reais, um rendimento de 300% em sete anos, para quem decidiu comprar dólares em 1996. Porém, o auge da crise cambial aconteceu justamente porque não havia ninguém disposto a vender dólares, e a escassez puxou os preços para cima. De 2002 a 2008, a cotação do dólar em relação ao real não parou de cair, chegando abaixo de R\$ 1,70 em fevereiro de 2008. Os investidores menos pessimistas diziam que ainda acumulavam ganhos de 70%, porém esse ganho não existia. Como a inflação entre 1996 e 2008 foi maior do que 140%, é correto afirmar que, se o dólar estivesse valendo algo em torno de R\$ 2,40, não haveria nem ganho nem perdas para quem comprou dólares na época da paridade cambial. Em outras palavras, a moeda norte-americana estava muito mais barata em 2008 do que em 1996.

•

“Ouvi dizer que os financiamentos são caros, por isso resolvi investir em um consórcio, para ter meu carro até o próximo ano.”

Ponto para o gênio do marketing que inventou a idéia — e convenceu muita gente — de que consórcio é um investimento. De investimento, essa

Financiamento		Consórcio	
Valor financiado	R\$ 20.000,00	Valor carta de crédito	R\$ 20.000,00
Prazo (anos)	5	Prazo (anos)	5
Taxa juros (ao mês)	1%	Taxa juros (ao mês)	20%
Valor da prestação	R\$ 444,89	Valor da prestação	R\$ 400,00
Total pago	R\$ 26.693,64	Total pago	R\$ 24.000,00

Os cálculos não consideram custos acessórios: IOF, Taxa de Abertura de Crédito, Seguros e Custos de Cobrança.

alternativa de consumo planejado não tem nada, afinal não ganhamos dinheiro com consórcio; pelo contrário, o bem que queremos adquirir custará mais caro do que se fosse pago à vista. Realmente, nos planos de prazos mais longos, optar por um consórcio costuma ser financeiramente mais vantajoso do que contratar um financiamento, em razão dos diferentes mecanismos de remuneração da instituição financeira. Enquanto no financiamento pagamos juros todos os meses sobre o que continuamos devendo ao longo do tempo, no consórcio existe apenas uma taxa de administração que é cobrada sobre o valor contratado, para então parcelar o preço total (incluindo a taxa) em prestações iguais. A tabela abaixo exemplifica a diferença entre um financiamento de R\$ 20 mil a juros de 1% ao mês e um plano de consórcio de uma carta de crédito no valor de R\$ 20 mil, com taxa de 20%, ambos parcelados em 5 anos. Repare que qualquer das alternativas nos custa muito mais do que os R\$ 20 mil que consumimos. Vale ressaltar que, apesar de o financiamento pesar mais no bolso, sua contratação normalmente nos dá acesso imediato ao item que desejamos comprar. No consórcio, temos que esperar nossa vez de sermos contemplados, ou então ter uma boa reserva financeira para oferecer como lance de antecipação de parcelas — o equivalente a oferecer uma boa entrada para pagar menos prestações e menos juros no financiamento.

•

“Investi na economia futura, instalando um kit de gás natural em meu automóvel.”

A falta de visão do todo pode fazer com que o barato saia caro. Muitos se encantam com a idéia de que a redução de despesas mensais merece grandes investimentos, mas esse raciocínio não se aplica a todos os casos. Comprar equipamentos que consomem menos, ainda que demandem altos investimentos, vale a pena quando, colocando as contas na ponta do lápis, percebe-se que o investimento feito será amortizado em um prazo não muito longo. Uma grande compra será considerada um investimento principalmente nas situações em que ela pode ser paga em prestações e a economia mensal de consumo é suficiente para pagar as parcelas. Por exemplo, imagine que um frotista gasta, por mês, cerca de R\$ 600 em

gasolina. Ao analisar um plano de instalação de kit a gás natural em seu veículo, ele percebe que passará a gastar apenas R\$ 300 mensais em gás, e que pode pagar a instalação do kit em dez parcelas de R\$ 200. Esse é um exemplo de ótimo investimento, pois, mesmo no período em que estiver pagando a compra, ele estará gastando apenas R\$ 500 mensais, R\$ 100 a menos do que gasta sem a instalação. Esse tipo de reflexão é a típica análise de investimento que deveria ser feita na hora de reformar uma casa, comprar equipamentos para uma empresa ou substituir um equipamento de informática em seu *home office*. Como exemplo de maus investimentos que encontro freqüentemente estão instalação de aquecimento solar em casas de campo pouco utilizadas (se sua preocupação é com a ecologia, pense em quanto entulho e poluição são gerados para cada kit produzido), aquisição mais cara de veículos bicombustível com previsão de pouca utilização, aquisição de um segundo veículo em vez de utilizar táxi, compra de casa de campo em vez de alugar apenas por temporada, compra de caríssimos eletrodomésticos que substituem o trabalho de uma empregada doméstica, troca de equipamentos em bom funcionamento sob o pretexto de atualização de versão e de funções que acabam não fazendo diferença e compra de equipamentos esportivos, em vez de alugá-los quando necessário.

•
“Investi em um negócio próprio.”

Essa afirmação pode estar correta ou completamente equivocada, dependendo da visão que o novo empreendedor tem de seu negócio próprio. Muitos que empreendem um negócio próprio o fazem com a ilusão de que irão “mamar” nos lucros da empresa. Essa idéia geralmente parte da observação de empreendedores de sucesso, que aparentemente tocam seu negócio com facilidade, fazendo-o crescer a passos de gigante. Infelizmente, muitos negócios já começam fracassados por partirem dessa ilusão. Quando alguém monta um negócio, em qualquer ramo, normalmente é feito um esforço imenso nos primeiros meses ou anos desse negócio, para que ele cresça e se destaque dos demais. Quem o vê como um investimento, percebe que não se deve retirar

lucros ou dividendos de uma pequena empresa nos primeiros meses, pois esse pequeno negócio precisa contar com toda a capacidade de reinvestimento possível. Em vez de utilizar o caixa que sobra dos poucos negócios iniciais, o bom investidor investe seus ganhos em marketing, treinamento, melhoria do atendimento e automação de seus processos. Somente quando o empreendimento “engrena”, ou seja, quando começa a funcionar em velocidade de cruzeiro, é que o bom investidor começa a colher os frutos de seu plantio. Normalmente, é nessa fase que o negócio já se tornou conhecido, e que inspirados futuros empreendedores começam a invejar o sucesso de seu inspirador, querendo ter um negócio similar. Parece fácil comer os frutos, mas é porque não observamos o sacrifício do plantio. Se você pensar em montar uma empresa e entendê-la como um investimento que precisará de um período de maturação, estará no caminho certo. Se tiver planos de montar uma empresa porque está precisando tirar dinheiro de algum lugar para se manter, é bem provável que seu negócio não contará com o fôlego necessário para crescer, e que, por isso, minguará à sombra do sucesso de outros empreendedores. Pensando assim, seu negócio será apenas um meio trabalhoso de perder seu dinheiro.

•

“Investi em um negócio de marketing multinível / marketing de rede, de onde tirei renda sem ter que trabalhar, ou trabalhando de casa.”

Não importa se você está em uma pirâmide de negócios ou com seu dinheiro simplesmente aplicado em um fundo. Evite o erro de acreditar que enriquecerá sem fazer nada. Na quase totalidade dos investimentos, sua rentabilidade será proporcional a sua dedicação de tempo aprendendo e se envolvendo com o mercado em que você investe. Para ganhar mais na renda fixa, é preciso estudar continuamente as alternativas que o mercado oferece, entre Títulos Públicos, debêntures, CDBs de bancos de segunda linha, fundos e operações compromissadas.⁴ Para ganhar mais na renda variável, é preciso rever sua carteira de ações periodicamente e estar sempre atualizado sobre as ações que melhor se desempenharão nos próximos anos. Para ganhar mais

● ● ●

⁴ Essas alternativas serão abordadas adiante, no capítulo 6.

com imóveis, você precisa gostar de ler classificados e visitar lançamentos, obras e eventos para investidores. Da mesma forma, para ganhar mais com seu negócio próprio, seja ele uma grande indústria ou um simples trabalho “de casa”, você só enriquecerá se dedicar horas e horas ao aperfeiçoamento de suas técnicas de gestão e se batalhar diariamente para conquistar clientes. De todos os casos em que conheci empresários do marketing multinível (aquele em que supostamente se ganha quando seus amigos entram para sua pirâmide de negócios), quem acreditou que bastava convencer amigos a entrarem no esquema acabou perdendo tudo o que investiu, além de perder os amigos. Mas também conheci casos de gente que prosperou. Desses, a prospecção de clientes e montagem de displays de venda em locais de grande tráfego de pessoas consumiam mais tempo do que o convencimento de futuros ex-amigos a entrarem em seu negócio.

•

“Como não consigo poupar muito por mês, meu gerente me recomendou investir em um Título de Capitalização.”

Títulos de Capitalização são um produto oferecido pelos bancos que, diferentemente das demais alternativas para quem tem sobras para poupar, não prometem pagar juros. Contrariamente, propõem devolver ao poupador, após o prazo contratado, apenas parte do que ele investiu, corrigida pela inflação, em troca da oportunidade de concorrer a prêmios polpudos durante a vigência do contrato. É uma espécie de loteria que devolve ao apostador tudo que sobra depois de ratear os custos administrativos, o valor do prêmio sorteado e o lucro da instituição. Por essas características, Títulos de Capitalização não são investimento. Como toda loteria, as chances de ganho são irrisórias. Mas isso não quer dizer que tal produto deva ser riscado de seu caderninho de alternativas. Há um gigantesco público desmotivado com investimentos, os pequenos poupadores com pouco conhecimento de finanças e planejamento, para os quais Títulos de Capitalização podem fazer muita diferença. Com esse produto, ao final de doze meses é improvável que R\$ 100 mensais tenham acumulado sequer R\$ 1.000, menos do que os R\$ 1.200 poupados, mesmo entre as melhores alternativas do mercado. Porém, provavelmente a chance de

ser sorteado e ganhar um grande prêmio nos meses seguintes será motivo mais forte para esse humilde poupador não desistir de seu plano. A chance de mudar de vida repentinamente é um bom motivo para continuar com seu sacrifício orçamentário mensal. A sorte grande acontecerá? Provavelmente não. Mas, mesmo que tudo dê errado com sua sorte, ao final de cinco ou seis anos de plano esse poupador terá acumulado recursos que paguem, talvez, o primeiro ano de faculdade de seu filho. Ou, então, recursos suficientes para acessar fundos de renda fixa bem mais eficientes e que lhe mostrem lucros com juros bem mais interessantes a cada ano. Certamente, não estará arrependido. Na prática, a chance de ser sorteado minimiza o desconforto pelo adiamento do consumo — é como poupar e concorrer a prêmios. Como investimento, a Capitalização é provavelmente a pior alternativa. Para realizar o sonho de começar a formar um pé de meia, porém, pode ser o necessário primeiro passo para quem pouco entende de bancos.

•

“Como eu não consigo ganhar mais do que 0,8% ao mês nos investimentos, em vez de poupar eu decidi comprar um automóvel financiado, já que a concessionária me ofereceu juros de 0,49% ao mês, em sessenta meses e sem entrada.”

Quem utiliza o argumento acima acredita que gastará menos no financiamento do que se poupasse para comprar o carro à vista daqui a cinco anos, ou poupar durante um prazo menor para dar uma entrada e amenizar o prazo de financiamento. O raciocínio é equivocado por dois motivos: primeiro, porque pagar juros é sempre mais caro do que ganhar juros, não importa a diferença entre as duas taxas; segundo, que, em 100% dos casos de oferta de financiamento, a taxa anunciada jamais é real, pois ela não embute custos elevados como o IOF,⁵ a Taxa de Abertura de Crédito (TAC),⁶ os custos de cobrança, seguro fiança e até custos de impressão de boletos. Na prática, nenhum financiamento trabalha com taxas inferiores às que você ganhará investindo com segurança e qualidade, pois o banco

● ● ●

⁵ Imposto sobre Operações Financeiras, com diferentes alíquotas para as diferentes modalidades de financiamentos.

⁶ Que podia incidir sobre os financiamentos até 29/04/2008.

lucra com a intermediação financeira, captando recursos sempre com custo abaixo do preço que cobra para emprestar.

•
“Comecei a investir em meu curso de inglês no Canadá, iniciando com o pagamento da passagem aérea e da escola com um ano de antecedência.”

Pagar antecipadamente não é um investimento. Em vez de desembolsar antecipadamente o valor de um objetivo futuro, você poderia simplesmente investir o valor disponível e fazer reservas dos compromissos a pagar em data futura, lucrando com os juros ou rendimentos obtidos de seu investimento. A decisão de pagar antecipadamente só passa a se caracterizar como investimento quando, para convencê-lo a fazer isso, quem lhe vende o que você compra oferece um desconto fantástico — algo da ordem de 15 a 20% para um ano de antecipação. Como, para compromissos de curto prazo (como um ano), a orientação é investir de maneira conservadora e dificilmente você obteria rendimentos da ordem de 15% sob essa característica, pagar antecipadamente com descontos dessa magnitude é realmente um bom investimento. Descontos dessa ordem são comuns para pagamentos antecipados de mensalidades escolares, mensalidades de clubes, itens de grife, assinaturas de revistas e contratação de serviços como telefonia, Internet e similares.

•
Eu poderia citar dezenas de outros exemplos de pensamentos infelizes sobre a idéia de investir, mas acredito que os casos apresentados já o convencem de que é muito fácil distorcer a interpretação do termo investimento. Antes de começar a investir, é preciso ter em mente que investir é multiplicar, e não somar. Investir pressupõe o acúmulo de lucros que você obtém, para que, com um patrimônio cada vez maior, você lucre mais. Se você trabalha muito para pagar a compra de imóveis que não têm bom potencial de valorização, em vez de multiplicar você está simplesmente acumulando patrimônio. Se seus imóveis ganham valor com o tempo e você os revende para comprar outros com bom potencial de valorização, está investindo.

Veja, em números, o que quero dizer. Considere que um trabalhador acumulou, durante dez anos de sua vida, o valor de R\$ 100 mil. Agora

ele quer investir em imóveis, mas não sabe qual de dois caminhos adotar: comprar um imóvel e disponibilizá-lo para aluguel, ou comprar um imóvel para revenda?

Se ele optar por comprar um imóvel e disponibilizá-lo para aluguel, uma atitude inteligente seria pesquisar imóveis cujas características oferecem maior rentabilidade na estratégia do aluguel. É sabido que imóveis de pequeno porte rendem aluguéis proporcionalmente maiores. Por exemplo, se um imóvel de R\$ 100 mil render um aluguel de R\$ 1 mil mensais, é provável que com dois imóveis de R\$ 50 mil ele ganhe mais do que R\$ 500 mensais por cada um. Também é sabido que imóveis comerciais costumam ser mais rentáveis do que imóveis residenciais, por sua característica de viabilizar negócios e por normalmente se localizarem em pontos interessantes e disputados, com procura mais intensa de inquilinos e menor probabilidade de ficarem vagos.

Então, seguindo a boa estratégia de comprar duas pequenas salas comerciais de R\$ 50 mil cada, o agora “investidor” passa a ganhar R\$ 600 mensais de aluguel de cada sala. Como as comprou em um ponto disputado do comércio, sabe que ganhará, por muitos anos, um rendimento de R\$ 1.200 mensais sobre seu “investimento”. Em dez anos (120 meses), terá embolsado R\$ 144 mil em renda de aluguel.

Foi um bom investimento? A resposta é NÃO, se ele realmente embolsou e gastou o rendimento obtido. Não foi um bom investimento porque ele não ficou mais rico com sua estratégia, apenas assegurou a manutenção de seu padrão de riqueza. Se, em vez de comprar um imóvel para aluguel, o trabalhador tivesse usado seus R\$ 100 mil para comprar um imóvel para revenda, provavelmente teria construído um cenário bem melhor após os mesmos dez anos.

Imagine que, agora, ele tenha optado pela compra e revenda. Para fazer um bom negócio, ele precisa dedicar algum tempo e paciência para pesquisar o mercado e entender o real valor de um imóvel na região em que ele pesquisa. Com a ajuda de um bom corretor de imóveis, é possível garimpar o mercado em busca de alguém que precise vender um imóvel com certa urgência — normalmente, esse alguém estará com problemas financeiros, precisando vender imediatamente um bem e aceitando qualquer negócio. Ao comprar barato o imóvel, o mesmo corretor pode ajudar a revendê-lo

com um bom lucro dentro de alguns meses. Neste caso, pouco importa se o imóvel é comercial ou residencial.

Façamos as contas. Considere que o negociador consegue comprar e revender um imóvel por ano; que, a cada compra e revenda, ele consegue lucrar 10% (já abatidos os impostos, a inflação no período entre a compra e a venda e a comissão do corretor); e que ele utiliza todo o dinheiro obtido com a venda (o que investiu mais os 10% de lucro) na compra de outro imóvel para revenda. Em dez anos, ele terá acumulado um valor de cerca de R\$ 260 mil.

Investimento inicial	R\$ 100.000,00
Mais lucro de 10% após 1 ano	R\$ 110.000,00
Mais lucro de 10% após 2 anos	R\$ 121.000,00
Mais lucro de 10% após 3 anos	R\$ 133.100,00
Mais lucro de 10% após 4 anos	R\$ 146.410,00
Mais lucro de 10% após 5 anos	R\$ 161.051,00
Mais lucro de 10% após 6 anos	R\$ 177.156,10
Mais lucro de 10% após 7 anos	R\$ 194.871,71
Mais lucro de 10% após 8 anos	R\$ 214.358,88
Mais lucro de 10% após 9 anos	R\$ 235.794,77
Mais lucro de 10% após 10 anos	R\$ 259.374,25

Os exemplos deixam clara a diferença entre multiplicar e acumular. Obviamente, se, na opção pelo aluguel, o investidor optasse por reinvestir a renda do aluguel na compra ou construção de novos imóveis para posterior locação, ele também estaria fazendo um bom investimento. Uma das principais qualidades de um bom investimento é a possibilidade de investir imediatamente e com boa rentabilidade os resultados que você obtém regularmente.

Repare que, na boa decisão de investimento que citei, incluí a figura do corretor de imóveis. Contar com a experiência de experts do mercado em que você investe facilita bastante suas decisões. Isso não quer dizer que a compra do serviço de um especialista é imprescindível, mas sim que ele pode

ser muito útil enquanto você não se tornar um especialista naquilo em que investe. Conte com informações maduras e experientes, fuja das dicas de quem não investe há muito tempo na área. Uma decisão baseada em boato ou palpites não é investimento, mas sim especulação. Ao especular, você está praticamente jogando, pois acredita que conhece mais do que os outros e que se dará bem em cima da falta de informação de sua contraparte. Como a informação com base na qual você decidiu é incerta, suas chances de acertar e ganhar são praticamente as mesmas de errar e perder. E investir, definitivamente, não é fazer escolhas contando com perdas.

Investir, em essência, é estar com seu dinheiro onde está o dinheiro dos que estão ganhando. Comprar barato e vender caro, sempre. Não é o mesmo que simplesmente aplicar dinheiro. Para se tornar um bom investidor, você deve desenvolver tanto técnicas de compra — como fazer a melhor escolha? — quanto de venda — quando se desfazer do investimento? Quando se dar por satisfeito com os ganhos obtidos? É sobre respostas a perguntas desse tipo que eu pretendo ajudá-lo a refletir melhor daqui para frente.

Existem modas também no mundo dos investimentos, alternativas que produzem bons lucros durante certo período e que, depois de um tempo, se esgotam. Quem nasceu na década de 1970 e viveu no Brasil até hoje já passou por pelo menos três grandes modas: a era do enriquecimento com imóveis, a era dos ganhos com juros e a era da solidez econômica. Durante essas três fases, o investimento considerado de sucesso mudou muito.

a. A era do enriquecimento com imóveis

Durante os primeiros três quartos do século XX, o Brasil era uma economia predominantemente rural, em que as cidades cresciam rápida e intensamente. Devido ao difícil e pouco seguro acesso ao sistema financeiro, os brasileiros que contavam com sobras de dinheiro no final do mês compravam terrenos e imóveis, mais por falta de opção do que por certeza de ganhos. Como as cidades estavam em franco crescimento em todas as regiões do país, quem optou por imóveis e terras como investimento viu seu patrimônio se multiplicar facilmente. O enriquecimento era um processo praticamente automático, pois comprar terras era uma decisão unânime de quem ganhava mais do que consumia. Era só comprar e esperar.

As pessoas mais experientes que conhecemos geralmente incentivam o investimento em imóveis, porque têm em mente que essa receita de enriquecimento é infalível. Sua percepção, porém, está equivocada. Nas últimas décadas, muitas cidades brasileiras não só deixaram de crescer, como também entraram em processo de decadência. Há regiões se desenvolvendo, prosperando e valorizando, assim como há regiões que há tempos atingiram seu auge de valorização e hoje seus imóveis só diminuem de valor. Investir em imóveis deixou de ser sinônimo de ganho certo e automático; hoje, exige habilidades como pesquisa, paciência e seletividade do negociador.

b. A era dos ganhos com juros

Até os anos 1980, o sistema financeiro brasileiro era pequeno e frágil, incluindo as bolsas de valores brasileiras, os planos de previdência privada e os maiores bancos de nosso mercado. O acesso ao sistema financeiro era trabalhoso e burocrático, com poucos produtos de investimento para quem estava começando sem muitos recursos — o que, até então, motivava a maioria a investir apenas em terras e imóveis.

A era do enriquecimento com imóveis ainda mostrava certo vigor quando a economia brasileira entrou em um forte e longo ciclo de instabilidade. Caracterizado por um período de quase vinte anos de inflação elevada, o ciclo de dificuldades arruinou a riqueza de muitas famílias. Quem acreditou no sistema financeiro sofreu muito, vendo sua riqueza fugir pelo ralo com a quebra da bolsa do Rio de Janeiro e dos planos de previdência privada e até com a quebra de grandes bancos, como o Nacional e o Econômico. A até então intocável Caderneta de Poupança sofreu um inimaginável bloqueio do Governo Collor, gerando um forte clima de desconfiança dos brasileiros em relação ao sistema financeiro.

Na tentativa de controlar a instabilidade e a inflação, os diversos governos do período utilizavam diversos recursos para esfriar a atividade econômica, entre eles a adoção de juros elevados. A suposição era a de que, diante de juros muito elevados, o brasileiro preferiria poupar e recebê-los em vez de consumir toda sua renda. Passamos a ser o país dos juros mais altos do mundo, um país em que seus investidores passaram a ser remunerados basi-

camente por juros. O Brasil se tornou uma terra de agiotas. Do simples poupador de Caderneta de Poupança ao grande investidor de Títulos Públicos e debêntures, todos se acostumaram a ver seu dinheiro se multiplicando fácil e automaticamente na onda dos juros elevados.

Juros são uma espécie de aluguel pago a quem empresta seu dinheiro a terceiros. No caso brasileiro, o grande tomador de recursos foi o Governo, aumentando incrivelmente sua dívida interna. A remuneração por juros caracteriza investimentos de má qualidade, pois o dinheiro apenas passa de um bolso para outro. É diferente de investimentos cujo rendimento decorre do aumento de valor, em função da melhoria em sua qualidade, de maior benefício a quem o adquire, de reconhecimento do mercado ou de escassez de vendedores, como acontece com ações e imóveis.

c. A era da solidez econômica

O Brasil entrou no século XXI com uma economia muito mais estável e previsível do que em qualquer momento dos dois séculos anteriores, em função do sucesso do Plano Real. Em 2008, pela primeira vez em 200 anos de história da dívida externa, o país deixou de ser devedor e passou a ser credor. A inflação sob controle permitiu que os juros da economia fossem reduzidos a patamares próximos dos de países em situação mais avançada de desenvolvimento.

Acostumado com os juros elevados, o brasileiro agiota começou a se sentir desconfortável com a queda nos juros e percebeu que, para obter rentabilidades como as que conseguia no passado, seria preciso se esforçar para estudar alternativas. A estabilidade econômica se traduziu, em um primeiro momento, em uma má notícia para aqueles que achavam que eram investidores, mas, de fato, eram apenas poupadores: em uma economia sólida, não existe ganho automático. Alternativas de ganho certo passam a render muito pouco para o padrão a que os brasileiros se acostumaram, pois as instituições financeiras e o governo têm dinheiro em abundância e não precisam pagar caro para conseguir mais. Para obter rentabilidade diferenciada, o brasileiro terá que assumir riscos.

Correr riscos, porém, não quer dizer que o brasileiro terá que se contentar com perdas, mas sim que terá que buscar alternativas que, entre os altos e baixos do mercado, apresentem perspectivas de ganhos maiores do que as de perdas. Além de exigir mais pesquisa das alternativas, o investimento em risco envolve maior proatividade do investidor, adotando um processo de revisões periódicas de planos para descartar ativos que deixarem de ser promissores e adquirir novos ativos que os substituam.

Conforme explicarei detalhadamente no Capítulo 6, riscos não devem ser evitados, mas sim administrados. Quanto mais você se informar sobre aquilo em que investe, mais conhecerá sobre seu risco e melhor poderá administrá-lo. Isso resultará em ganhos maiores, pois o investidor bem informado geralmente lucrará em cima do desinformado. É por esse motivo que, em um ambiente de solidez econômica, em que existem muitas boas alternativas de investimento, a melhor para você será aquela com a qual se sinta bem ao pesquisar e aprender sobre ela. Afinal, as oportunidades estão nos lugares onde os bem informados vasculham.

Por isso, não é exagero afirmar que qualquer forma de multiplicar riquezas é um investimento, e que a qualidade desse investimento depende mais do grau de atenção que você dedica a ele do que da simples escolha de tê-lo em sua carteira.