

INÍCIOS

*“Se tentar alcançar uma estrela,
provavelmente não conseguirá
fazê-lo. Mas também não ficará
com a mão cheia de lama.”*

– Leo Burnett

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

Este livro nasceu do meu blogue, www.jlcollinsnh.com. O blogue, por sua vez, foi o resultado de uma série de cartas que tinha começado a escrever à minha filha adolescente. Estas cartas diziam respeito a várias coisas – essencialmente, a dinheiro e investimento – que ela ainda não estava preparada para saber.

Uma vez que o dinheiro é a única ferramenta mais poderosa que temos para navegarmos neste mundo complexo que criámos, compreendê-lo é algo essencial. Se optar por dominá-lo, o dinheiro torna-se um magnífico criado. Se optar pelo contrário, é certo que o dominará a si.

“Mas, pai,” disse-me, uma vez, a minha menina, “eu sei que o dinheiro é importante. Só não quero passar a vida a pensar nele.”

Para mim, foi um abre-olhos. Adoro esta temática. Mas a maior parte das pessoas tem coisas melhores para fazer com o seu tempo precioso do que pensar em dinheiro. Têm de construir pontes, curar doenças, negociar acordos, escalar montanhas, criar tecnologias, ensinar crianças, fundar e desenvolver empresas.

Infelizmente, esta negligência benigna dos assuntos financeiros deixa-o vulnerável aos charlatões do mundo

financeiro. Trata-se de pessoas que tornam o investimento infinitamente complexo porque, ao conseguirem torná-lo complexo, este torna-se mais lucrativo para elas, mais dispendioso para nós e somos levados a cair nos seus braços.

Eis uma verdade importante: os investimentos complexos apenas existem para quem os cria e vende ter lucro com eles. Além disso, são não só mais dispendiosos para o investidor mas também menos eficazes.

Seguem-se algumas orientações-chave a considerar:

- Gaste menos do que ganha – invista o excedente – evite a dívida.
- Limite-se a fazer isto e acabará por ficar rico. Não apenas em dinheiro.
- Endividar-se é tão apelativo quanto ser coberto de sanguessugas e tem praticamente o mesmo efeito.
- Pegue na faca mais afiada que tiver e comece a retirar os pequenos sugadores de sangue.
- Se o seu estilo de vida combina – ou, Deus o livre, ultrapassa – o seu rendimento, o leitor não passa de um escravo dourado.
- Evite pessoas fiscalmente irresponsáveis. Nunca case com uma delas ou, se o fizer, nunca lhe dê acesso ao seu dinheiro.
- Evite os *investment advisors*. Não faltam os que apenas têm em vista os seus próprios interesses. Quando chegar a altura em que sabe o suficiente para escolher um bom consultor, já sabe o suficiente para tratar das suas próprias finanças. É o seu dinheiro e ninguém cuidará melhor dele do que o leitor.
- É dono das coisas que possui e elas, por sua vez, são suas donas.
- O dinheiro pode comprar muitas coisas, mas nada

é mais valioso do que a sua liberdade.

- As escolhas que se faz na vida nem sempre são sobre dinheiro, mas deve ter sempre uma ideia clara sobre o impacto financeiro das suas escolhas.
- O bom investimento não é complicado.
- Poupe uma porção de cada euro que ganha ou que chega até si de outra forma.
- Quanto maior for a percentagem do rendimento que economiza e investe, mais cedo terá Dinheiro “Vai-te F...”.
- Tente poupar e investir 50% do seu rendimento. Sem dívidas, isto é perfeitamente viável.
- A beleza de uma taxa de poupança elevada é que tem duas vertentes: aprende a viver com menos mesmo tendo mais para investir.
- O mercado de ações é uma ferramenta poderosa de criação de riqueza e deve investir nele. No entanto, entenda que o mercado e o valor das suas ações, às vezes, caem drasticamente. Isto é absolutamente normal e deve estar a contar com isso. Quando acontece, ignore as quedas e compre mais ações.
- Isto vai ser muito, mas muito mais difícil do que pensa. As pessoas à sua volta vão entrar em pânico. A comunicação social vai gritar: Vende, Vende, Vende!
- Ninguém pode prever quando acontecerão estas quedas, embora os meios de comunicação social estejam repletos de pessoas que afirmam que o conseguem fazer. São delirantes, são pessoas que tentam vender-lhe algo ou são ambas as coisas. Ignore-os.
- Quando conseguir viver com 4% dos seus investimentos ao ano será financeiramente independente.

O que agora é tão simples e evidente é algo que tive de aprender, pessoalmente, da maneira mais difícil e demorei décadas. As primeiras cartas que enviei à minha filha, na altura em: www.jlcollinsn.com, e agora este livro são o somatório de todos os meus esforços para partilhar com ela o que funciona, onde estão as minas e armadilhas e o quanto simples tudo pode e deve ser. A minha esperança é que este material facilite o caminho dela, fazendo com que dê menos passos em falso e ganhe a sua própria liberdade financeira mais cedo e com menos lágrimas.

Agora que pegou neste livro, a minha esperança é a mesma em relação a si. Iremos discutir todos os tópicos anteriores e mais. Por isso, vamos começar juntos. Começemos com uma parábola.

CAPÍTULO II

UMA PARÁBOLA: O MONGE E O MINISTRO

Dois grandes amigos de infância crescem e seguem caminhos diferentes. Um torna-se um monge humilde, o outro torna-se um ministro rico e poderoso do rei.

Anos mais tarde, encontram-se. Enquanto põem a conversa em dia, o corpulento ministro (nas suas roupas finas) fica com pena do monge magro e maltrapilho. Na tentativa de o ajudar, diz:

“Sabes, se pudesses aprender a servir ao rei, não terias de viver de arroz e feijão.”

Ao que o monge responde:

“Se pudesses aprender a viver de arroz e feijão, não terias de servir ao rei.”

A maioria de nós está numa posição algures entre estas duas. Quanto a mim, é melhor estar mais perto do monge.

CAPÍTULO III

A MINHA HISTÓRIA: NUNCA TEVE A VER COM A REFORMA

No meu caso, a busca pela independência financeira nunca teve a ver com a reforma. Gosto de trabalhar e é com gosto que tenho desenvolvido a minha carreira. Tem tido a ver com a existência de opções. Tem tido a ver com a capacidade de dizer “não”. Tem tido a ver com o facto de ter Dinheiro “Vai-te F...” e a liberdade que este proporciona.

Comecei a trabalhar aos 13 anos de idade; até comecei antes, se contar com a venda de mata-moscas porta a porta e a recolha de garrafas de refrigerante, na berma da estrada, que levava para os pontos de reciclagem. Gostei da maior parte dos meus trabalhos e sempre gostei de receber dinheiro por eles.

Fui um poupadour nato, desde o início. Ver o meu dinheiro crescer era inebriante. Nunca tive a certeza de como isto começou. Poderá estar programado nos meus genes. Poderá ter sido a minha mãe a deslumbrar-me com a imagem do descapotável vermelho que poderia comprar quando fizesse 16 anos. Mas isso já não ia acontecer.

Faltou a saúde ao meu pai antes desse aniversário e, pouco tempo depois, o mesmo aconteceu ao seu negócio. As minhas economias serviram para pagar a faculdade e aprendi que habitamos um mundo fiscalmente inseguro. Os descapotáveis só chegaram mais tarde. Ainda hoje, custa-me a acreditar quando fico a saber que um tipo de meia-idade foi despedido do seu trabalho, ao fim de vinte anos, e que, quase de imediato, ficou falido. Como é que alguém permite que isso aconteça? É o resultado da incapacidade de dominar o dinheiro.

Muito antes de ter ouvido o termo, já sabia que queria Dinheiro “Vai-te F...”. Se bem me lembro, a expressão tem a sua origem no romance “Noble House”, de James Clavell, e, desde que o li, o meu objetivo tinha uma forma tangível e um nome inesquecível.

No romance, uma jovem mulher procura assegurar o seu próprio “Dinheiro Vai-te F...”. Com esta expressão ela refere-se a ter dinheiro suficiente para ficar totalmente liberta das exigências dos outros e ser capaz de fazer exatamente o que quer da sua vida e do seu tempo. Ela está atrás de 10 milhões, muito mais do que é preciso para conseguir uma simples independência financeira. Pelo menos, para mim. Ser um pouco como o monge é uma ajuda.

A outra coisa que descobri rapidamente é que a independência financeira, no mínimo, tanto consiste em ser capaz de viver de forma modesta quanto em ter dinheiro, tal como descreve a nossa parábola de abertura.

Ao contrário do romance, para mim, ter o quanto baste de Dinheiro “Vai-te F...” não é necessariamente suficiente para o sustento durante o resto da vida. Às vezes, é apenas o suficiente para a pessoa se afastar, por algum tempo. Tive o meu próprio dinheiro, pela primeira vez, com 25 anos de idade, altura em que consegui poupar a soma principesca de \$5.000 dólares; algo que atingi após ter trabalhado durante dois anos, a ganhar \$10.000 dólares por ano.

Foi o meu primeiro emprego “profissional” e demorei dois longos anos pós-faculdade a encontrá-lo, sustentando-me até então à custa de fazer trabalho pesado e receber o salário mínimo. Mas eu queria viajar. Queria passar alguns meses a vaguear pela Europa. Fui falar com o meu patrão e pedi-lhe para tirar quatro meses de licença sem vencimento. Era algo inusitado, naquele tempo. Ele respondeu “não”.

Naquela altura, não fazia ideia que as relações laborais eram negociáveis. Uma pessoa pedia. O empregador decidia e respondia. Resolvido.

Regressei a casa e passei cerca de uma semana a pensar no assunto. Embora gostasse do emprego e imaginasse o quanto difícil seria encontrar outro, acabei por me despedir. Queria ir para a Europa. Foi então que aconteceu uma coisa estranha. O meu patrão disse: “Não se precipite. Deixe-me falar com o proprietário.”

Quando a poeira assentou, acordámos uma licença de seis semanas que passei a andar de bicicleta, percorrendo a Irlanda e o País de Gales.

Embora talvez não tivesse percebido, no início, que tais coisas poderiam ser negociadas, aprendi com rapidez suficiente. Também pedi e ainda recebi um mês das férias anuais por gozar. Isso permitiu-me ir à Grécia, no ano seguinte. Tinha aberto os olhos. O Dinheiro “Vai-te F...” não só me pagou a viagem mas também me deu margem de negociação. Nunca mais voltaria a ser escravo.

Desde então, desisti do emprego outras quatro vezes e fui despedido uma vez. Fiquei na prateleira, no mínimo, três meses e, no máximo, cinco anos. Fi-lo para mudar de carreira, para me focar na compra de uma empresa, para viajar e – quando não fui eu a escolhê-lo – sem absolutamente qualquer tipo de plano. Fi-lo mais recentemente em 2011 e, desta vez, a intenção é continuar reformado. Mas, quem sabe? Gosto de receber um salário, é um facto.

A minha filha nasceu durante uma destas, cof cof, licenças sem vencimento. Estas coisas acontecem quando temos todo o tempo do mundo. Agora é adulta, cresceu com tudo de um pai que passava dias a trabalhar 18 horas e estava constantemente ausente, que dormia até tarde e passava o tempo a andar em parte incerta. Mas ela sempre soube que, na maior parte do tempo, eu estava a fazer exatamente o que queria fazer na época.

Gosto de pensar que estas experiências lhe ensinaram o valor do dinheiro e a alegria de trabalhar quando uma pessoa não é, efetivamente, escrava do trabalho.

Quando ela tinha cerca de dois anos, a mãe voltou a estudar. Isto aconteceu durante a minha fase de compra de uma empresa e tinha muito tempo livre.

Enquanto a mãe estava na universidade, eu e a minha filha passávamos horas infinitas a ver *O Rei Leão*, ao fim do dia, uma e outra vez. E outra vez. Provavelmente, vi este filme mais vezes do que todos os outros filmes em conjunto. Ainda nos rimos quando nos lembramos das torres de chávenas e das cabanas de madeira que construímos. Estas horas formaram a base da relação que desenvolvemos e aprendemos a estimar.

Embora eu não tivesse um rendimento regular naquele tempo, também tomámos a decisão de a minha mulher deixar o emprego para se tornar uma mãe dona de casa. Ainda que lhe tivesse agradado a ideia, foi uma escolha muito difícil para ela. Tal como eu, já trabalhava desde a infância e adorava o que fazia. Sentia que, sem um emprego, não estaria a contribuir.

“Temos Dinheiro ‘Vai-te F...’”, disse-lhe eu. “Não nos importamos com carros de luxo ou uma casa maior. Se continuasses a trabalhar, o que haveríamos de comprar com o dinheiro que tivesse mais valor do que estares em casa a cuidar da nossa filha?”

Dito nestes termos, a escolha foi fácil. Ela deixou o emprego. Foi de longe a melhor “aquisição” que alguma vez fizemos. Claro que também significava que não tínhamos um salário. No entanto, durante os três anos em que não trabalhámos, o nosso rendimento líquido até cresceu. Pela primeira vez, apercebemo-nos que tínhamos passado a fronteira do simples Dinheiro “Vai-te F...”. Tínhamo-nos tornado independentes a nível financeiro.

Quanto a mim, não encontrei uma empresa para comprar, embora a pesquisa se tivesse transformado em trabalho de consultoria e, alguns anos mais tarde, um cliente contratou-me a troco de um ordenado superior ao que auferia no emprego que tinha deixado anos antes. É este o preço do fracasso nos EUA.

Quando nos mudámos para New Hampshire, a minha mulher voluntariou-se para trabalhar na biblioteca da escola primária da nossa filha. Como é evidente, os seus horários combinavam perfeitamente. Ao fim de uns anos, a escola ofereceu-lhe um emprego remunerado. Não era trabalho numa empresa, como ela estava habituada, mas era tranquilo e divertido. Nunca se arrependeu de ter aceitado.

Durante a maior parte do nosso casamento de 34 anos, pelo menos um de nós tem estado a trabalhar. Isso resolveu convenientemente o difícil problema do seguro de saúde. No início dos anos de 1990, quando, durante alguns anos, estivemos ambos sem um “patrão”, subscrevemos um catástrofico plano de saúde altamente dedutível. Foi há demasiado tempo para me lembrar dos detalhes e seja como for, provavelmente, não se aplicariam aos dias de hoje. Ainda assim, é o que tentaremos fazer se e quando a minha mulher decidir reformar-se, antes de fazermos 65 anos e precisarmos de assistência médica. Por enquanto, ela adora o trabalho com os miúdos na escola e o tempo livre que lhe proporciona para as nossas viagens.

Conforme irei descrever em detalhe, mais adiante neste livro, e tal como o seu título sugere, os nossos investimentos são a essência da simplicidade.

Também vai constatar que não sou adepto da escola de investimento da “múltiplos fluxos de rendimentos”. No meu livro, simples (trocadilho intencional) é melhor. Por conseguinte, não temos pecuária, ouro, pensões de velhice, *royalties* e outros que tais.

Quando deixei de trabalhar em 2011 e estabelecemos na totalidade a nossa independência financeira, ainda restavam alguns investimentos dos primeiros tempos. Representavam os últimos resquícios dos muitos erros de investimento que tinha cometido ao longo dos anos. Chegados à reforma, gastámo-los em primeiro lugar, uma vez que precisávamos do dinheiro. Em suma, giravam em torno da ideia de que podia escolher investimentos que iriam exceder o índice base de ações. Demorei demasiado tempo a aceitar o quanto essa tarefa era incrivelmente difícil. Houve três coisas que nos salvaram:

1. A nossa inabalável taxa de poupança de 50%.
2. Evitar dívidas. Nunca tivemos sequer o pagamento de um carro.
3. Finalmente, adotar as lições de indexação que Jack Bogle – fundador do The Vanguard Group e inventor dos fundos indexados – aperfeiçoou há 40 anos atrás.

Ao olhar para trás, o que me surpreende é o grande número de erros cometidos pelo caminho. No entanto, aquelas três coisas simples fizeram-nos chegar onde queríamos. Isso deverá ser encorajador para qualquer pessoa que também tenha feito más escolhas ao longo do seu caminho e que esteja disposta a mudar.

Quando iniciei a minha viagem, não conhecia ninguém que tivesse seguido um caminho como o meu. Não fazia ideia aonde me conduziria ou poderia conduzir. Não houve ninguém que me dissesse que o *stock picking* era um jogo de idiotas ou que não era preciso fazer investimentos de alto risco para atingir a independência financeira. Bastaria este último ponto para me fazer poupar os \$50.000 dólares do meu dinheiro que a Mariah International (ações de baixo custo de mineração de ouro) “queimou” na totalidade ao fracassar, impedindo-me de enriquecer.

Por isso, agora, estou (novamente) reformado e é uma ótima sensação. Adoro não ter um horário rígido a cumprir. Posso ficar acordado até às 4:00 horas da madrugada e dormir até ao meio-dia. Ou posso levantar-me às 4:30 e ver o sol nascer. Posso andar de mota sempre que o tempo ou os meus colegas me convidam. Posso passear em New Hampshire ou desaparecer durante meses seguidos na América do Sul. Publico postagens no meu blogue quando me sinto inspirado e até posso chegar a escrever mais um livro ou dois. Ou então apenas me sento na varanda, com uma caneca de café e a ler os livros que outros escreveram.

Um dos meus poucos arrependimentos é ter passado demasiado tempo preocupado com o resultado das coisas. É um desperdício enorme, mas de alguma forma faz parte de mim. Não faça o mesmo.

Quanto mais a idade passa, mais eu valorizo cada dia. Tornei-me cada vez mais implacável ao limpar a minha vida de coisas, atividades e pessoas que deixaram de acrescentar valor, ao mesmo tempo que procuro e adiciono as que efetivamente acrescentam valor.

Temos um mundo grande e bonito por aí fora. O dinheiro é uma pequena parte do mesmo. Por outro lado, o

Dinheiro “Vai-te F...” compra-lhe a liberdade, os recursos e o tempo para o explorar à sua maneira. Reformado ou não. Desfrute da sua viagem.

Mas, primeiro, certifique-se de que lê cuidadosamente as notas importantes que se seguem.

CAPÍTULO IV

NOTAS IMPORTANTES

NOTA # 1: AS COISAS MUDAM

Em alguns pontos deste livro, citei várias leis e regulamentos, tendo usado números específicos para coisas como índices da despesa de fundos de investimento, escalões fiscais, limitações às contribuições para contas de investimentos e afins. Não obstante a exatidão de todos eles no momento da escrita deste livro, tal como muitas coisas deste mundo, estão sujeitos à mudança. De facto, dei frequentemente por mim a ter de atualizá-los sempre que reescrevia o manuscrito.

No momento em que estiver a ler este livro, alguns certamente estarão desatualizados. Como são usados, sobretudo, para ilustrar os conceitos mais amplos que apresento, a desatualização não será muito importante. No entanto, se achar que é importante no seu caso ou até apenas por mera curiosidade, por favor, procure as regras e os números mais atuais.

NOTA # 2: SOBRE AS PROJEÇÕES E CALCULADORAS USADAS NESTE LIVRO

Nos capítulos 3, 6, 13, 19, 22 e 23 encontrará vários cenários hipotéticos.

Ao criá-los, primeiro, tive de selecionar uma certa calculadora e depois os parâmetros a introduzir. Por definição, isto significa que estes cenários se destinam exclusivamente a marcar ou demonstrar uma posição. Embora os dados e a informação introduzida sejam precisos, os resultados não o são e não podem ser uma previsão do que o futuro reserva.

Em cada caso, o URL da calculadora utilizada é fornecido juntamente com as definições escolhidas. Por exemplo:

- * <https://dqydj.net/sp-500-return-calculator/>
[Utilize: “Dividends reinvested/ignore inflation” (Dividendos reinvestidos/ignorar inflação)]
- ** <https://dqydj.com/sp-500-periodic-reinvestment-calculator-dividends/>
[Clique em “Show Advanced” (Mostrar Avançado) e assinale “Ignore Taxes” (Ignorar impostos) e “Ignore Fees” (Ignorar taxas)]
- *** <https://www.calculator.net/investment-calculator.html>
[Clique no separador “End Amount” (Valor final)]

Ao executar estes cenários, escolhi:

- Selecionar “Dividends reinvested” (Dividendos reinvestidos) porque é o que os investidores costumam fazer (e devem fazer) ao investirem para construir riqueza.
- Selecionar “ignore inflation” (ignorar inflação) – demasia-do imprevisível –, “ignore taxes” (ignorar

impostos) – demasiado variáveis entre indivíduos – e “ignore fees” (ignorar taxas) – também variáveis e, se escolher os fundos indexados que recomendo, são mínimas.

Se quiser saber como ficam os números, incluindo qualquer uma destas variáveis, sugiro-lhe que aceda às calculadoras e execute os números com as suas próprias especificações.

Na maior parte da execução destes cenários, o período de tempo que escolhi foi entre janeiro de 1975 e janeiro de 2015 pelos seguintes motivos:

- É um período agradável e estável de 40 anos e este livro defende o investimento a longo prazo.
- O ano de 1975 foi quando Jack Bogle lançou o primeiro fundo indexado mundial e este livro defende o investimento em fundos indexados.
- Acontece que o ano de 1975 foi quando comecei a investir, não que isto seja importante para si.

Na verdade, entre janeiro de 1975 e janeiro de 2015, usando os parâmetros que escolhi anteriormente, o retorno de mercado foi, em média, de 11,9% ao ano. Tal como ficará a saber ao ler este livro, os retornos efetivos para qualquer ano apresentado estiveram por todo o lado. No entanto, quando a poeira assentou, ao longo daquele período de 40 anos, a média foi de 11,9%.

É um número impressionante.

Já consigo ouvir os opositores a gritar: entre janeiro de 2000 e janeiro de 2009, os retornos do mercado nem se aproximavam de 11,9%. É verdade. Os retornos registavam uns terríveis -3,8% mesmo considerando o reinvestimento de dividendos. Mas esse espaço de tempo abrangeu um dos piores períodos de investimento dos últimos 100 anos.

Durante um dos melhores períodos, entre janeiro de 1982 e janeiro de 2000, os retornos ultrapassaram os 11,9%; com uma média que rondou os 18,5% ao ano. Mais recentemente, desde janeiro de 2009 até janeiro de 2015, o retorno tem sido de 17,7% ao ano.

Na realidade, em qualquer ano que consideremos, é extremamente raro que um mercado gere um retorno específico. Aliás, o retorno médio de mercado irá variar drasticamente, dependendo do período exato que escolha medir.

Assim, deparei-me com uma espécie de dilema. O retorno real, verdadeiro, relativo àquele período de 40 anos era de 11,9%. No entanto, e permita-me ser absolutamente claro a este respeito, ***de modo algum deveria ser utilizado como retorno esperado para o futuro.***

***NÃO estou, em momento algum, a sugerir
que pode contar com retornos anuais de 11,9%
ao planejar o seu futuro.***

A ideia de alguém eventualmente pensar o contrário deu lugar a uma séria reflexão.

Assim, considerei utilizar um intervalo de tempo diferente. Mas, dadas as variáveis anteriores, isso iria apenas projetar uma diferente percentagem igualmente improvável de ser mantida no futuro.

Utilizar o mesmo intervalo de 40 anos, mas com parâmetros diferentes, era uma opção. Esses resultados são os seguintes:

- Sem reinvestir dividendos: 8,7%.
- Sem reinvestir dividendos + inflação: 4,7%.
- Reinvestir dividendos + inflação: 7,8%.

No entanto, pelos motivos supramencionados, estes resultados pareciam ainda menos úteis, mesmo que menos chocantes.

Considerei brevemente utilizar apenas uma percentagem aleatória que parecesse razoável, digamos 8%. De facto, como irá constatar, efetivamente uso 8% em algumas ilustrações. Costuma-se dizer que os retornos de mercado costumam rondar os 8–12% ao ano e, nesses casos, usar o valor mais baixo dessa gama parecia mais sensato. Ainda assim, apenas equivale a dizer um número à sorte e quem pode dizer o que é “sensato”?

Como irá verificar, acabei por usar os impressionantes 11,9%. Como se costuma dizer, é o que é. Mas, por outro lado,...

***NÃO estou, em momento algum, a sugerir
que pode contar com retornos anuais de 11,9%
ao planejar o seu futuro.***

Estamos unicamente a fazer uma espécie de análise hipotética para explorarmos as possibilidades. Se 11,9% lhe parece uma percentagem demasiado elevada – ou demasiado modesta – pode executar os cálculos usando a percentagem ou o período de tempo que lhe pareça fazer mais sentido.

Independentemente da sua escolha, não será o que acontece todos os anos, mesmo que acabe por ser bastante correto para medir décadas. Ninguém pode prever o futuro com precisão e isto é algo de que se deve lembrar sempre que analisar exercícios como estes.

PARTE I

ORIENTAÇÃO

*“A maré está alta,
mas estou a aguentar-me.”*
– Blondie

CAPÍTULO 1

DÍVIDA: O FARDO INACEITÁVEL

Alguns anos após terminar a faculdade, recebi o meu primeiro cartão de crédito. Era mais difícil ter um naquele tempo. Nada como agora, em que o meu caniche de estimação desempregado tem a sua própria linha de crédito.

No primeiro mês, acumulei à volta de \$300 dólares. Quando chegou o extrato, os valores cobrados estavam discriminados e o total aparecia por baixo. No canto superior direito havia uma caixa com o símbolo \$ e um espaço em branco ao lado. Por baixo, em negrito, podia-se ler: Pagamento mínimo a liquidar: \$10 dólares.

Mal podia acreditar no que os meus olhos viam. Compro coisas no valor de \$300 dólares e apenas me exigem o pagamento de \$10 dólares por mês? E ainda posso fazer mais compras? Uau! Isto é fantástico!

Ainda assim, no recanto da minha mente, conseguia ouvir a voz do meu pai: “Se parece demasiado bom para ser verdade é porque é.” Não dizia “poderia ser” ou “pode ser”. Dizia “é”.

Felizmente, a minha irmã mais velha estava sentada perto de mim. Apontou para as letras miúdas: a parte em

que planeavam cobrar-me 18% de juros sobre os \$290 dólares que esperavam que eu pagasse da forma sugerida por eles. O quê? Será que esta gente me achava estúpido?!

De facto, achavam. Não era nada pessoal. Pensam o mesmo de todos nós. Infelizmente, com demasiada frequência, não estão errados.

Faça uma breve pausa e observe as pessoas à sua volta, literal e figurativamente.

O que irá ver, muitas vezes, se arranhar a superfície, por pouco que seja, é uma aceitação inquestionável do obstáculo mais perigoso à produção de riqueza: a Dívida.

Para os comerciantes é uma ferramenta poderosa. Permite-lhes vender os seus produtos e serviços com muito mais facilidade e por muito mais dinheiro do que se ela não existisse.

Acha que o preço médio de um carro novo seria empurrado para os \$32.000 dólares sem um financiamento fácil? Ou que um curso universitário custaria mais de \$100.000 dólares se não fossem os empréstimos de estudante facilmente acessíveis? Pense melhor.

Não é surpresa que a dívida tem sido incentivada, e amplamente aceite, como uma parte perfeitamente normal da vida.

Efetivamente, é difícil contestar que não se tornou “normal”. Enquanto escrevo, aqui, nos EUA, os americanos suportam um encargo total da dívida de cerca de 12 mil biliões de dólares:

- Cerca de 8 mil biliões de dólares em créditos à habitação.
- Cerca de mil milhões de dólares em empréstimos de estudante.
- Cerca de 3 mil biliões de dólares noutros empréstimos ao consumidor, tais como dívidas de cartões de crédito e empréstimos para automóveis.

No momento em que estiver a ler isto, estes valores serão indubitavelmente mais altos. Ainda mais perturbador é que praticamente ninguém que o leitor conheça irá considerá-lo um problema. De facto, a maior parte das pessoas irá considerá-lo o seu bilhete para uma “vida boa”.

Mas vamos ser claros. Este livro é sobre a orientação para a independência financeira. É sobre a compra da liberdade financeira. É sobre ajudar o leitor a ficar rico e a controlar o seu destino financeiro.

Observe novamente as mesmas pessoas à sua volta. A maioria delas nunca conseguirá estas coisas e a sua aceitação da dívida é a maior razão pela qual nunca conseguirá.

Se tencionar alcançar a liberdade financeira, terá de pensar de maneira diferente. A começar pelo reconhecimento de que a dívida não deve ser tida como algo normal. Deve ser reconhecida como a terrível e perversa destruidora do potencial de produção de riqueza que realmente é. Não tem lugar na sua vida financeira.

A ideia de muitas (de facto, a maioria) das pessoas parecerem enterrar-se alegremente em dívidas ultrapassa de tal forma a minha compreensão, que é difícil imaginar como, já para não falar porquê, é necessário explicar os aspectos negativos. Ainda assim, aqui estão alguns:

- O seu estilo de vida é prejudicado. Deixa de lado quaisquer aspirações à liberdade financeira. Mesmo que o seu objetivo seja viver ao máximo o estilo de vida consumista, quanto mais se endividar, mais os seus rendimentos são devorados pelo pagamento de juros. Uma porção (às vezes enorme) dos seus rendimentos já terá sido gasta.
- Deixa-se escravizar pela sua fonte de rendimentos, seja ela qual for. As suas dívidas necessitam de ser pagas. A sua capacidade prática de fazer escolhas

consistentes com os seus valores e objetivos a longo prazo é seriamente restringida.

- Há um incremento dos níveis de *stress*. Sente-se como se estivesse a ser enterrado vivo. Os efeitos emocionais e psicológicos de ser sobre carregado com dívidas são reais e perigosos.
- Suporta o mesmo tipo de emoções negativas que qualquer viciado: vergonha, culpa, solidão e, sobretudo, falta de esperança. O facto de ser uma prisão que criou para si mesmo torna tudo ainda mais difícil.
- As suas opções podem ficar de tal forma reduzidas e os seus níveis de *stress* aumentar de tal maneira que se arrisca a recorrer a padrões autodestrutivos que apenas reforçam a dependência pela despesa. Talvez a bebida ou o tabaco. Ou ainda, ironicamente, o ato de comprar que implica mais despesa. É um ciclo perigoso que se autoperpetua.
- A sua dívida tende a direcionar a sua atenção para o passado, presente e futuro, exclusivamente, da pior forma possível. Fica obcecado pelos seus erros do passado, pelo seu sofrimento no presente e pelo desastre iminente.
- O seu cérebro tende a desligar-se do assunto, com a vaga esperança de que, com isso, tudo se resolverá sozinho, de alguma forma mágica e no tempo mágico do mais tarde. Viver com a dívida passa a fazer parte das suas atitudes, hábitos e valores financeiros.

OK, MAS O QUE FAÇO A RESPEITO DA MINHA DÍVIDA?

Embora o mantra sobre este assunto seja “evitar a dívida a todo o custo”, se já a tem, vale a pena considerar se a liquidação da mesma antes do prazo estipulado é a melhor utilidade a dar ao seu capital. Atendendo ao contexto atual, apresento-lhe a minha orientação geral:

Se a sua taxa de juro...

- É inferior a 3%, pague a sua dívida lentamente e opte por direcionar o dinheiro para investimentos.
- Se situa entre 3–5%, faça o que for mais cômodo para si: use o dinheiro para pagar a dívida ou invista-o.
- É superior a 5%, pague a sua dívida URGENTEMENTE.

No entanto, esta é apenas uma apreciação geral dos números. Há muito a dizer relativamente à concentração de esforços com o único objetivo de se livrar da dívida e seguir em frente com a sua vida. Em especial, caso tenha sido problemático para si manter a dívida sob controlo.

OK, VOU PAGAR A DÍVIDA! E AGORA?

Têm sido escritos inúmeros artigos e livros sobre a forma como as pessoas se podem livrar das dívidas. Se, depois de ler este capítulo, sentir que precisa de uma maior orientação e ajuda, sem dúvida que deve aproveitá-las. Mas, tenha o cuidado de não deixar que a procura dos *meios* atrapalhe a *ação*. A verdade é que não há uma maneira fácil. Ainda assim, é muito simples.

Eis o que eu faria:

- Fazer uma lista de todas as dívidas.
- Eliminar todas as despesas não essenciais e com isto refiro-me a todas. É o caso da rotina dos cafés de \$5 dólares, dos jantares de \$20 dólares e dos *cocktails* de \$12 dólares que contribuem para aumentar a despesa. Esta será a forma de libertar o dinheiro que precisa para apagar as chamas da dívida que estão a consumir a sua vida. Quanto mais dinheiro desse aplicar, mais depressa a sua vida deixa de ser consumida.
- Classificar as dívidas segundo a taxa de juro.
- Pagar o mínimo exigido de todas as dívidas e, a seguir, concentrar o resto do dinheiro disponível na que tiver a maior taxa de juro.
- Assim que essa dívida estiver liquidada, passar à segunda com a maior taxa de juro e assim sucessivamente, percorrendo a lista.
- Quando terminar, envie-me uma mensagem a dar-me conhecimento disso. Irei erguer o meu copo num gesto de brinde, felicitando-o!

Eis o que eu *não* faria:

- *Não* pagaria a alguém para me ajudar. Isso apenas contribui para aumentar a despesa e tais serviços de aconselhamento de crédito não têm fórmulas mágicas ou técnicas para tornar a situação menos penosa. Você é a única pessoa que o pode fazer.
- *Não* me preocuparia em tentar consolidar os empréstimos num só, nem sequer por uma taxa de juro mais baixa. Estas atenções serão pagas, certamente, depressa e bem. Assim que os empréstimos estiverem