



EDIÇÃO  
INÉDITA EM  
PORTUGAL

# PAI RICO, PAI POBRE

## QUEM MEXEU NO MEU DINHEIRO?

Por que razão os investidores lentos  
perdem e o dinheiro rápido ganha?



ROBERT T. KIYOSAKI

## *Nota do autor*

---

Este livro é para quem deseja ter mais controlo sobre o seu dinheiro e superar os retornos médios dos investidores comuns. Este livro não lhe dirá exatamente o que fazer, porque o que faz para ficar rico — e os meios que escolhe para o fazer — dependem inteiramente de si. No entanto, este livro irá ajudá-lo a compreender por que razão alguns investidores alcançam retornos muito mais elevados do que o investidor médio, com menos risco, menos dinheiro e em muito menos tempo.

Noventa por cento dos investidores são investidores médios e devem continuar a poupar e investir nos seus fundos de reforma. As informações contidas neste livro destinam-se aos 10 por cento que desejam educar-se para se tornarem investidores profissionais, aumentar os seus retornos de investimento e acelerar o crescimento das suas carteiras financeiras.

Obrigado,  
Robert T. Kiyosaki

---

# *Índice*

## **INTRODUÇÃO**

Como pode transformar 10 mil dólares em 10 milhões de dólares em dez anos.....	7
---	---

## **PARTE I: EM QUE DEVO INVESTIR?**

### ***Capítulo Um***

Pergunte a um vendedor .....	23
------------------------------	----

### ***Capítulo Dois***

Pergunte a um criador de gado e depois pergunte a um produtor de leite.....	47
--	----

### ***Capítulo Três***

Pergunte ao seu banco .....	67
-----------------------------	----

### ***Capítulo Quatro***

Pergunte ao seu agente de seguros.....	85
--	----

### ***Capítulo Cinco***

Pergunte a um especialista em impostos .....	97
--	----

### ***Capítulo Seis***

Pergunte a um jornalista .....	107
--------------------------------	-----

### ***Capítulo Sete***

Pergunte a um apostador .....	133
-------------------------------	-----

### ***Capítulo Oito***

Pergunte a Newton .....	149
-------------------------	-----

### ***Capítulo Nove***

Pergunte ao Pai Tempo.....	165
----------------------------	-----

## PARTE II: PERGUNTE A UM INVESTIDOR

### *Capítulo Dez*

Quatro razões pelas quais algumas pessoas não se conseguem tornar investidoras poderosas ..... 195

### *Capítulo Onze*

O poder do investimento poderoso ..... 207

### *Capítulo Doze*

Apostar em vez de investir ..... 225

### *Capítulo Treze*

Como encontrar ótimos investimentos ..... 235

### *Capítulo Catorze*

Como ser um ótimo investidor ..... 257

### *Capítulo Quinze*

Vencedor ou perdedor do jogo do dinheiro? ..... 267

Introdução

# COMO PODE TRANSFORMAR 10 MIL DÓLARES EM 10 MILHÕES DE DÓLARES EM DEZ ANOS

---

*«O maior receio dos norte-americanos  
é ficarem sem dinheiro durante a reforma.»*

— inquérito do USA Today

*«A principal razão pela qual as pessoas enfrentam dificuldades  
financeiras é aceitarem conselhos financeiros  
de pessoas pobres ou de vendedores.»*

— Pai rico

---

Um jornal local em Phoenix, Arizona, publicou um artigo sobre o meu livro, *Rich Dad's Prophecy*. Embora fosse um artigo justo e equilibrado, o jornalista terminou com uma observação que me incomodou. O seu comentário referia-se ao retorno de 39 por cento no meu último investimento. Senti que o seu comentário insinuava que eu estava a mentir ou a exagerar sobre os meus retornos.

A maioria de nós não gosta de pessoas que se gabam ou exageram. Eu sei que não gosto desse tipo de pessoas. O meu problema com o seu comentário era que eu não me estava a gabar ou a exagerar. Na verdade, estava a fazer exatamente o oposto — estava a subestimar o meu retorno. Por outras palavras, o meu retorno não era apenas um retorno no papel. O meu retorno em dinheiro foi

medido em dinheiro real no meu bolso, e o retorno foi muito superior a 39 por cento.

Permiti que aquele comentário me incomodasse durante vários dias. Finalmente, liguei e marquei uma reunião para poder esclarecer as coisas. Disse-lhe que não esperava que escrevesse mais nada sobre mim nem que publicasse uma retratação. Tudo o que lhe pedi foi que me permitisse visitar o seu escritório com o meu contabilista, para lhe mostrar os meus registos e explicar como tinha alcançado o retorno de 39 por cento. A sua resposta foi cordial, e marcámos uma reunião.

Depois de o meu contabilista e eu lhe explicarmos como tinham sido alcançados os 39 por cento e por que razão eram, na verdade, subestimados, o seu único comentário foi: «Bem, o investidor médio não consegue fazer o que o Robert faz.»

A minha resposta a esse comentário foi: «Nunca disse que podia.» Ao que ele replicou: «O que o Robert faz é muito arriscado.»

A minha resposta a essa afirmação foi: «Nos últimos anos, milhões de investidores perderam biliões de dólares, grande parte em ações e fundos mútuos, recomendados por si. Muitas pessoas que perderam dinheiro “a investir a longo prazo” em fundos mútuos talvez nunca se consigam reformar. Isso não é arriscado?»

«Bem, isso foi porque havia muita corrupção nas empresas», respondeu-me, assumindo uma postura defensiva.

«Isso é parcialmente verdade. Mas quantas dessas perdas se devem a maus conselhos de planeadores financeiros, corretores da bolsa e jornalistas financeiros? Se investir a longo prazo em fundos mútuos é uma ideia assim tão boa, porque é que tantas pessoas perderam tanto dinheiro?»

«Mantenho o meu conselho», foi a sua resposta. «Continuo a dizer que investir a longo prazo e diversificar numa carteira de fundos mútuos é o melhor plano para o investidor médio.»

«Concordo», respondi. «O seu conselho é o melhor para o investidor médio, mas não para mim.»

Nessa altura, o meu contabilista interveio e disse: «Com uma ligeira mudança de enfoque e o uso de ativos diferentes, o investidor

médio poderia obter retornos muito mais elevados com muito menos risco. Em vez de ficar sentado a assistir às oscilações do mercado e a ouvir os gurus financeiros que tentam prever as próximas ações em alta, o investidor poderia utilizar o plano do pai rico de Robert e não teria de entrar em pânico de cada vez que o mercado cai nem de se preocupar com o próximo setor em alta. O investidor não só alcançaria retornos muito mais elevados com menos dinheiro e menos risco, como o dinheiro entraria automaticamente, como que por magia. Na verdade, costumo chamar a esta estratégia de investimento *dinheiro mágico*.»

A ideia de um retorno de 39 por cento e, agora, a de dinheiro mágico era demasiado para uma reunião tão breve com este jornalista. Com a referência ao dinheiro mágico, a reunião terminou.

Como eu disse, o jornalista foi cordial e aberto. Algumas semanas mais tarde, escreveu outro artigo sobre mim — mesmo sem eu o ter pedido. Embora o artigo fosse preciso, não referia como eu tinha conseguido alcançar o meu elevado retorno nem mencionava o dinheiro mágico.

O que mais lhe agradeço é a inspiração para escrever este livro, um livro que *não* é para o investidor comum.

### ***Perguntas frequentes***

Depois da reunião com o jornalista, decidi que chegara o momento de explicar a fórmula do pai rico para transformar um pequeno investimento num retorno elevado. Este livro também me permite responder a algumas perguntas frequentes, a que muitas vezes evito responder, tais como:

- «Tenho 10 mil dólares. Em que devo investir?»
- «Que tipo de investimento recomenda?»
- «Como é que posso começar?»

A principal razão pela qual hesito em responder a estas perguntas é porque a resposta verdadeira é: «Depende de si. O que eu faria é, muitas vezes, diferente do que outra pessoa deveria fazer.»

Outra razão pela qual hesito em responder a estas perguntas é o facto de, quando respondo e quando explico exatamente o que faço e como obtenho elevados retornos com menos dinheiro e menos risco, me dizerem frequentemente:

- «Não pode fazer isso aqui.»
- «Não tenho dinheiro para isso.»
- «Não há uma maneira mais fácil?»

### ***Porque é que tantas pessoas perdem?***

Na minha opinião, uma das razões pelas quais milhões de pessoas perdem biliões de dólares é o facto de procurarem respostas fáceis sobre onde investir o seu dinheiro. E há muitas pessoas prontas para fornecer respostas fáceis, tais como:

- «Poupe dinheiro.»
- «Invista a longo prazo e diversifique.»
- «Corte nos cartões de crédito e liquide as suas dívidas.»

Este livro *não* foi escrito para pessoas que querem respostas fáceis. Se gosta das respostas financeiras excessivamente simplificadas que a maioria das pessoas está disposta a aceitar, então este livro provavelmente não é para si. As minhas respostas podem parecer demasiado exigentes ou complexas para a maioria das pessoas.

Este livro foi escrito para aqueles que querem ter mais controlo sobre o seu dinheiro e ganhar muito mais dinheiro com ele. Se isso lhe interessa, continue a ler.

### ***A pior maneira de ficar rico***

Embora o jornalista estivesse certo ao dizer que o seu conselho era ótimo para o investidor médio, a verdade é que o seu conselho é uma das maneiras mais difíceis de ficar rico. As pessoas com emprego que investem num plano de reforma, como o 401(k)\*, repleto de fundos

---

\* Em Portugal, o que mais se assemelha ao 401(k) são os Planos Poupança Reforma (PPR). [N. T.]



mútuos, estão a seguir um caminho lento na vida. É um caminho com um motor gasto. Não é rápido e nunca atinge os picos do retorno financeiro. É um autocarro com travões em mau estado, o que torna cada descida assustadora.

Embora investir dinheiro num plano de reforma a longo prazo possa ser uma boa ideia para os investidores comuns, para mim é uma forma lenta, arriscada, ineficiente e altamente tributada de investir.

### ***Existem investimentos melhores***

Existem quatro classes de ativos diferentes: negócios, imobiliário, ativos em papel e *commodities*\*. Um investimento simples consiste em investir dinheiro num fundo do índice S&P 500. Para a maioria dos gestores de fundos mútuos, o S&P 500 é a sua referência a superar. Infelizmente, muito poucos conseguem fazê-lo.

Isto muitas vezes levanta a questão: «Então, porque é que precisa de um gestor de fundos se poucos conseguem superar o índice S&P? Porque não investir esse dinheiro no índice S&P?»

A minha resposta é: «Eu faço a mesma pergunta.» Continuando, digo: «Se investir 10 mil dólares em imóveis, na verdade aumenta a base do seu investimento usando 90 por cento de alavancagem: neste caso, 90 mil dólares do dinheiro do seu banco. Numa década típica de crescimento, 10 mil dólares no S&P 500 aumentariam para cerca de 18 mil dólares. Os seus 10 mil dólares em imóveis, juntamente com o dinheiro do seu banqueiro, aumentariam para quase 158 mil dólares.»

Ouçó muitas vezes as pessoas perguntarem: «Então, porque é que não há mais pessoas a investir em imóveis?»

A minha resposta é: «Para investir em imóveis, é preciso ser um investidor melhor. Investir com sucesso em imóveis requer mais competências financeiras e é muito mais intensivo em capital e gestão. Entrar em ativos de papel, como fundos mútuos, é muito mais fácil,

---

\* As *commodities* são bens tangíveis, como matérias-primas, produtos agrícolas e metais, vendidos em bruto ou com um pequeno grau de industrialização. [N. T.]

menos dispendioso e requer muito pouca gestão, e é por isso que tantas pessoas investem neles.»

### ***O ativo mais poderoso***

O S&P 500 é um mercado internacional, enquanto o mercado imobiliário é um mercado local. Isso significa que, se for um investidor imobiliário experiente, muitas vezes poderá obter retornos ainda maiores no mercado imobiliário. Os seus 10 mil dólares no S&P 500 obteriam os mesmos retornos que todos os outros recebem, enquanto os seus 10 mil dólares no mercado imobiliário poderiam ser muito superiores a 158 mil dólares ou muito inferiores. Se for um péssimo investidor imobiliário e gestor de propriedades, poderá perder os 10 mil dólares que investiu e, possivelmente, ainda mais. Se não for bom em aquisição e gestão imobiliária, será melhor investir no S&P 500. O sucesso no mercado imobiliário depende de si como investidor. O sucesso no S&P depende das empresas do S&P 500.

À pergunta: «É possível obter ganhos ainda maiores do que 158 mil dólares a partir de 10 mil dólares?», a resposta é «Sim, mas para alcançar esses retornos, um investidor muitas vezes precisa de usar o poder de um negócio». Das quatro classes de ativos, um negócio é o mais poderoso de todos, mas requer mais habilidade para iniciar, construir e gerir. Para uma pessoa que seja boa a construir um negócio e também a investir em imóveis, é possível obter retornos ultraelevados.

### ***Como alcançar retornos ultraelevados***

Embora parte do conteúdo deste livro já tenha sido abordado noutros livros da série *Pai Rico*, este livro vai mais longe do que tudo o que escrevi até hoje sobre como obter retornos de investimento ultraelevados. Vou apresentar os aceleradores de dinheiro que o meu pai rico me ensinou.

Neste livro, irá descobrir por que razão diversificar e investir a longo prazo muitas vezes não é o melhor conselho de investimento

e porque muitas pessoas perdem dinheiro no mercado seguindo este conselho.

Um dos segredos mais bem guardados dos investidores de sucesso não é diversificar, mas integrar. Em vez de investir apenas num ativo, os investidores de sucesso integram duas ou três classes de ativos e, em seguida, aceleram, alavancam e protegem o fluxo de caixa que passa por esses ativos. Por exemplo, Bill Gates tornou-se o homem mais rico do mundo ao integrar o poder de um negócio e o poder dos ativos em papel. Realizou o sonho de muitos empreendedores: construir um negócio e lançá-lo na bolsa de valores. Por outras palavras, transformou parte do seu negócio em papel, frequentemente conhecido como «ações». Se Bill Gates não tivesse lançado a sua empresa em bolsa, provavelmente ainda seria rico, mas talvez não se tivesse tornado o homem mais rico do mundo numa idade tão jovem. Em termos simples, foi a integração de duas classes de ativos que acelerou a sua riqueza. Ele não se tornou o homem mais rico do mundo com um salário de funcionário da Microsoft, diversificando esse salário em fundos mútuos.

Donald Trump obtém maiores retornos sobre o seu dinheiro por ser proprietário de uma empresa que investe em imóveis. E Warren Buffett, o maior investidor do mundo, obtém retornos extremamente elevados por ser proprietário de uma empresa que investe noutras empresas.

### ***Grandes empresas vs. Pequenas empresas***

Isso não significa que o seu negócio tenha de ser de grande dimensão ou de estar no ramo imobiliário. A questão é que um investidor pode ter um pequeno negócio e também investir em imóveis. É como ter duas profissões, uma profissão para a pessoa e outra profissão para o seu dinheiro. Por exemplo, eu sou mais conhecido por ser escritor. Digamos que essa é a minha profissão. A profissão do meu dinheiro é o mercado imobiliário. Mais uma vez, o importante é integrar duas ou três classes de ativos, em vez de diversificar apenas dentro de uma única classe de ativos. Mesmo que seja proprietário de uma pequena

empresa, pode aproveitar as mesmas vantagens financeiras de uma grande empresa. Tal como uma grande empresa e o mercado de ações tornaram Bill Gates um multimilionário, uma pequena empresa e ativos imobiliários e em papel podem torná-lo um multimilionário em menos de dez anos. A questão é: consegue tornar-se muito bom a investir em pelo menos duas classes de ativos diferentes? Se conseguir, a magia financeira pode acontecer.

### ***Sinergia vs. Diversificação***

Neste livro, aprenderá sobre a fórmula do pai rico para obter retornos ultraelevados. O pai rico ensinou-nos, a mim e ao seu filho, a ter bons conselheiros e, em seguida, a integrar e acelerar o poder dessas forças financeiras.

Essas forças financeiras são:

- Negócios
- Imobiliário
- Ativos em papel
- O dinheiro do banco
- Leis fiscais
- Leis societárias

Integrar significa «combinar e operar em conjunto». Diversificar significa «separar e operar separadamente».

Se conseguir integrar e acelerar todas essas seis forças, poderá obter retornos extremamente elevados, mesmo começando com muito pouco dinheiro. Se fizer um excelente trabalho ao integrar todas essas seis forças, então ocorre a magia do dinheiro, ou sinergia financeira.

### ***O que é a sinergia?***

A palavra «sinergia» é frequentemente definida como «o todo é maior do que a soma das partes». Em termos mais simples, significa que  $1 + 1 = 4$ . A soma, neste caso 4, é maior do que a simples adição das partes, ou seja,  $1 + 1$ .

Aqui está outro exemplo de sinergia: digamos que pega numa semente de abóbora e num monte de terra. A terra por si só não levará a que a semente cresça, mesmo que continue a empilhar mais e mais terra sobre ela. Se adicionar, ao monte de terra, luz solar e água nas doses adequadas, de repente a semente começa a crescer. É a sinergia entre a terra, o sol e a água que leva a que a magia na semente aconteça.

O mesmo acontece com o dinheiro. Com os componentes certos, o seu dinheiro pode crescer como que por magia. Se o seu dinheiro estiver meramente enterrado sob um monte de terra, pode transformar-se num cogumelo, mas não se transformará em dinheiro mágico.

### ***O poder da sinergia***

Este livro é sobre como pode aproveitar o seu dinheiro usando as diferentes forças financeiras, e criar sinergia financeira, também conhecida como dinheiro mágico.

Obviamente, este livro não é para o investidor comum. Repetindo o que o jornalista me disse quando expliquei como obtive um retorno de 39 por cento: «Bem, o investidor comum não consegue fazer o que o Robert faz.»

Mais uma vez, a minha resposta a esse comentário foi: «Nunca disse que podiam.» Este livro é para pessoas que não gostam de entregar o seu dinheiro a estranhos e depois esperar e rezar para que o seu dinheiro ainda lá esteja quando precisarem dele. Este livro é para quem quer ter um maior controlo sobre o seu dinheiro e superar os retornos médios dos investidores comuns. Este livro não lhe dirá exatamente o que fazer. Isto porque o que faz para ficar rico e como o faz depende realmente de si. No entanto, este livro ajudá-lo-á a compreender a razão por que alguns investidores alcançam retornos muito mais altos do que o investidor médio, com menos risco e menos dinheiro, e em muito menos tempo.

### ***É possível ganhar 10 milhões de dólares ao investir 10 mil dólares no mercado de ações?***

Significa que, depois de ler este livro, será capaz de alcançar resultados semelhantes com os seus 10 mil dólares? Mais uma vez, a resposta é: «Depende de si.»

Talvez uma pergunta mais importante seja: «Acha que consegue transformar 10 mil dólares em 10 milhões de dólares em dez anos, investindo apenas no mercado de ações? A mesma pergunta pode ser feita a alguém que investe apenas em imóveis. Na maioria dos casos, a resposta é não. É muito difícil obter retornos muito elevados com uma única classe de ativos, que é o que a maioria das pessoas tenta fazer. Se investirem em diferentes classes de ativos e integrarem o poder dos diferentes aceleradores de ativos, elas criarão sinergia de investimento e permitirão obter retornos ultraelevados.

### ***O maior receio dos norte-americanos***

Durante uma palestra, uma jovem levantou a mão e perguntou: «Porque é que os retornos ultraelevados são tão importantes? Então e enriquecer lentamente? Afinal, o que há de tão importante no dinheiro? Não é mais importante ser feliz?»

Sempre que falo sobre dinheiro e enriquecimento, há alguém na plateia com o que eu chamaria uma atitude cínica segundo a qual «o dinheiro não é importante». Desta vez, estando preparado, sorri e distribui um artigo do *USA Today*. Este jornal fez um inquérito e descobriu que o maior receio dos norte-americanos é ficar sem dinheiro.

O seu maior receio não é o cancro, o crime ou uma guerra nuclear. O novo receio principal é ficar sem dinheiro na velhice. O novo receio é viver uma vida longa sem dinheiro. A maioria das pessoas percebe que a Segurança Social e o Medicare podem já nem existir para as ajudar na velhice.

Enquanto deixava a jovem ler o artigo ao grupo, fui escrevendo no meu *flipchart*: «O Jogo do Dinheiro». Por baixo desse título, escrevi o seguinte:

O Jogo do Dinheiro	
Idade	Período
25-35	1.º PERÍODO
35-45	2.º PERÍODO
Intervalo (Crise da meia-idade)	
45-55	3.º PERÍODO
55-65	4.º PERÍODO
Prolongamento (Não pode dar-se ao luxo de se reformar)	
Fim do jogo (E agora?)	

Depois de a jovem ter acabado de ler o artigo, eu disse: «Sabia que, em 2010, 78 milhões de norte-americanos tinham 65 anos ou mais? E um em cada três não tem um plano para a reforma?»

«Já tinha ouvido isso», respondeu ela. «Mas porque é que lhe chama um jogo?»

Respirando fundo e apontando para as idades no *flipchart*, disse-lhe: «Um jogo divide-se, geralmente, em períodos. Por exemplo, um jogo de futebol americano é jogado em períodos de 15 minutos. Para muitas pessoas, saímos da escola por volta dos 25 anos e planeamos reformar-nos aos 65 anos. Isso significa que participamos no jogo do dinheiro por quarenta anos, o que significa que cada período do jogo tem uma duração de dez anos. Durante esses quarenta anos, esperamos ganhar e poupar dinheiro suficiente para nos reformarmos. Consegui sair do jogo logo após o final do meu segundo período, aos 47 anos. A minha mulher, Kim, conseguiu vencer o seu jogo aos 37 anos, pouco depois do fim do seu primeiro período. Entende o que estou a dizer sobre o jogo?»

A jovem acenou com a cabeça, segurando ainda o artigo do *USA Today*. «E se não tiverem dinheiro suficiente e trabalharem depois dos 65 anos, isso é aquilo a que chama *prolongamento*.»

«Correto. Na verdade, isso até pode ser bom, porque é provável que trabalhar os mantenha mais saudáveis. A diferença está entre *ter* de trabalhar e *querer* trabalhar.»

«E *fim do jogo* significa que está vivo, mas é fisicamente incapaz de continuar a trabalhar.»

Acenei com a cabeça e disse: «Isso mesmo.» Depois perguntei: «Sem me dizer a sua idade, estaria disposta a dizer-me em que fase do jogo do dinheiro se encontra e se ainda está no jogo ou se já ganhou?»

«Não me importo de lhe dizer quantos anos tenho. Tenho 32 anos, o que me coloca no primeiro período daquilo a que chama o jogo do dinheiro.» Fazendo uma pausa, continuou: «E não, não estou nem perto de ganhar o jogo. Estou profundamente endividada com empréstimos escolares, prestações da casa, prestações do carro, impostos e as simples despesas do dia a dia, que consomem a maior parte do que ganho.»

Após um longo silêncio, permitindo que as suas palavras ecoassem pela sala, eu disse: «Obrigado pela sua honestidade. E se estivesse a começar o quarto período da vida, imagine que tinha 55 anos e acabara de perder muito dinheiro no mercado de ações, teria condições financeiras para investir a longo prazo? Teria condições financeiras para enfrentar outra queda do mercado? Teria condições financeiras para trabalhar e esperar enquanto o seu dinheiro rendia menos de 10 por cento ao ano?»

«Não», respondeu ela.

«Agora compreende o porquê de ser importante ter dinheiro suficiente e aumentar a sua inteligência financeira, para criar retornos mais elevados em menos tempo e com menos risco?»

Ela acenou com a cabeça.

Para reforçar o meu argumento, perguntei: «Agora percebe porque não faz sentido apostar o seu futuro financeiro nas oscilações do mercado de ações? Agora compreende porque não é inteligente entregar o seu dinheiro a estranhos que se dedicam a adivinhar quais as ações que vão estar em alta e quais as que vão estar em baixa? Faz sentido



trabalhar arduamente e pagar cada vez mais impostos à medida que envelhece, apenas para perceber que não tem nada para mostrar em resultado dessa vida de trabalho árduo?

«Não», respondeu.

Sabendo que ela compreendia por que razão era importante assumir o controlo do seu dinheiro para obter retornos mais elevados, acrescentei em voz baixa: «E compreende porque é que o maior receio dos norte-americanos é ficar sem dinheiro quando envelhecem?»

«Sim», disse ela, com a voz trémula. «A minha mãe e o meu pai estão aterrorizados com a possibilidade de terem de vir morar comigo daqui a alguns anos. Eu também tenho medo disso. Amo-os muito, mas sou filha única. Tenho um marido e três filhos. Como é que eu e o meu marido vamos conseguir sustentar a nossa jovem família, os meus pais à medida que envelhecem, a educação dos nossos filhos e a nossa própria reforma?»

### ***Não seja uma vítima***

Mais uma vez, a sala ficou em silêncio. Percebi que muitas outras pessoas enfrentavam desafios financeiros semelhantes. «Não são os 10 milhões de dólares que são tão importantes», afirmei calmamente. «Trata-se de assumir o controlo do seu próprio futuro financeiro. Trata-se de aprender a jogar o seu próprio jogo do dinheiro, em vez de deixar que outra pessoa pegue no seu dinheiro e jogue por si. Não estou a falar de enriquecer rapidamente, embora isso seja possível. Trata-se de compreender por que razão os ricos estão a ficar mais ricos e o que precisa de fazer para não ser vítima do jogo do dinheiro. Não quero que seja vítima do jogo e daqueles que o controlam. Ao compreender o jogo, poderá ter um maior controlo e assumir uma maior responsabilidade sobre o seu dinheiro e o seu futuro financeiro.»

### ***Não é tarde demais***

«Posso ganhar o jogo?», perguntou a jovem.

«Claro», respondi. «Começa com uma mudança de atitude. Depois de mudar a atitude, escreva um plano de dez anos. Repito: não se

trata de enriquecer rapidamente. Trata-se de aprender o jogo e jogar o jogo. Depois de aprender o jogo, ele torna-se mais divertido. Com o passar dos anos, a maioria das pessoas diz: «Porque é que não fiz isto antes? Este jogo é divertido.»

«E se eu não mudar, não tenho muitas hipóteses de ganhar, pois não?»

«Bem, não tenho uma bola de cristal, mas com três filhos pequenos, pais idosos, além das suas necessidades financeiras e das do seu marido, diria que, neste momento, quem está a ganhar é o jogo. Nunca é tarde para começar, por isso comece o mais cedo possível. Só peço que não espere até que todo o seu dinheiro e energia se esgotem, nem aceite maus conselhos financeiros e invista a longo prazo, apenas para descobrir que os investimentos que fez com o seu dinheiro que tanto custou a ganhar não renderam tanto quanto esperava; nem continue simplesmente a trabalhar cada vez mais, na esperança de que os seus problemas financeiros desapareçam, ou pior ainda, sabendo que nunca conseguirá parar de trabalhar. Por favor, não seja como os milhões de pessoas que acordam um dia e perguntam: *Quem levou o meu dinheiro?*»

A jovem acenou com a cabeça e sentou-se. Percebi que ela tinha muito em que pensar. Precisava de decidir se assumiria o controlo do seu próprio dinheiro ou se o entregaria, simplesmente, a pessoas que esperava que fossem mais experientes do que ela em questões financeiras. Essa é uma escolha que só ela pode fazer.

E é disso que trata este livro. Este livro é sobre o jogo do dinheiro e a sua escolha de entregar o controlo do seu dinheiro a alguém para jogar por si, ou, pelo contrário, de assumir o controlo do seu dinheiro, do seu futuro e do jogo.

Como dizia o meu pai rico: «Se controlares o teu dinheiro, controlarás a tua vida.» Ele também dizia: «Dá o teu dinheiro a estranhos e ele trabalhará para eles antes de trabalhar para ti.»

Parte I

# EM QUE DEVO INVESTIR?

*«Quanto melhor for a sua educação em investimentos,  
melhores conselhos de investimento receberá.»*

*Pai rico*

## Capítulo Um

# PERGUNTE A UM VENDEDOR

---

*«Se quiseses ser um investidor melhor,  
aprende a diferença entre um argumento de venda  
e um conselho de investimento sólido.»*

*Pai rico*

---

«Tenho 10 mil dólares. Em que devo investir?» Como referi na introdução, durante vários anos não sabia realmente como responder a esta pergunta simples. As minhas primeiras respostas a esta pergunta eram desajeitadas, longas e confusas. A razão para a minha incapacidade em responder a uma pergunta tão simples devia-se simplesmente ao facto de a resposta certa não ser assim tão simples. Somos todos diferentes. Temos percursos de vida diferentes e sonhos diferentes. Emocionalmente, estamos programados de forma diferente. Temos diferentes contextos financeiros e diferentes tolerâncias ao risco financeiro. Por outras palavras, o que eu faria com 10 mil pode não ser o que outra pessoa deveria fazer com 10 mil. Na verdade, o que fiz com 10 mil há dez anos não é o que eu faria com 10 mil hoje. Como dizia Einstein: «Tudo é relativo.»

Finalmente, depois de me fazerem a mesma pergunta várias vezes, cheguei a uma resposta que considero adequada. Hoje, quando me fazem essa pergunta, respondo: «Se não sabe o que fazer com o seu dinheiro, coloque-o num banco e não diga a ninguém que tem dinheiro para investir.» Digo isso porque, se não sabe o que fazer com o seu dinheiro, há literalmente milhões de pessoas que sabem. Quando se

trata de dinheiro, todos têm uma opinião e conselhos sobre o que fazer com o *seu* dinheiro.

### ***O problema dos conselhos***

O problema é que nem todos os conselhos são bons conselhos. Nas recentes quedas do mercado de ações, milhões de pessoas perderam bilhões de dólares, muitas porque seguiram os conselhos dos chamados especialistas financeiros. A ironia é que a maioria desses especialistas financeiros continua a dar conselhos até hoje, e as pessoas continuam a ouvi-los.

Durante algumas das piores quedas do mercado de ações da História mundial, os especialistas financeiros aconselhavam as pessoas a manterem o seu dinheiro no mercado. Em vez de vender, os especialistas diziam-lhes para continuarem a comprar. E muitas pessoas continuaram a comprar, até chegarem ao fundo do poço.

Há um velho ditado que diz: «Quando os taxistas começam a dar dicas sobre ações, esta na hora de vender.» Talvez essa afirmação devesse ser alargada para incluir consultores financeiros.

### ***Vozes da sanidade***

Durante a loucura do *boom* entre 1995 e o início de 2000, duas vozes sensatas foram as do presidente da Reserva Federal, Alan Greenspan, e a de Warren Buffett, considerado o maior investidor do mundo.

Greenspan alertou para a «exuberância irracional» e Buffett ficou, simplesmente, fora do mercado de ações.

Durante o *boom* e a recessão, o nome de Warren Buffett era frequentemente usado em relação a investimentos inteligentes. Os consultores financeiros usavam o seu nome como figura de autoridade para justificar o porquê de uma pessoa dever entrar no mercado. Os consultores financeiros diziam: «Warren Buffett isto e Warren Buffett aquilo». Quando o nome de Warren Buffett era mencionado, as pessoas pareciam investir mais dinheiro no mercado. O que os consultores não diziam aos seus fiéis investidores era que Warren Buffett não estava no mercado de ações.

Numa entrevista de 2002 à revista *Fortune* intitulada «O Oráculo de Tudo», Buffett disse: «Comprei a minha primeira ação há sessenta anos. Destes sessenta anos, cinquenta foram atraentes para a compra de ações ordinárias. Em provavelmente dez anos, não consegui encontrar nada.» Uma das razões pelas quais ele parou de comprar ações era simples. Nos dez anos que antecederam 2002, as ações estavam muito caras. Acho interessante que o maior investidor do mundo não tenha encontrado nada em que investir, contrariamente a milhões de investidores iniciantes e consultores.

### ***A crítica ao maior investidor do mundo***

O artigo prossegue, observando que, no auge do *boom*, muitos especialistas financeiros e publicações de renome começaram a criticar Buffett por não estar no mercado. Um desses especialistas, Harry Newton, então editor da revista *Technology Investor*, escreveu: «Warren Buffett deveria pedir desculpas. Como é que não percebeu de imediato a revolução de Silicon Valley, do *wireless*, do DSL, do cabo e da biotecnologia?»

Um mês depois, o mercado de tecnologia entrou em colapso, levando consigo milhares de milhões de dólares do dinheiro dos investidores. Afinal, quem é que deveria pedir desculpas?

### ***O meu histórico***

Como uma pessoa que é frequentemente incluída no grupo dos chamados especialistas financeiros, é importante que conheça o meu histórico. Não há muito tempo, recebi um telefonema de um corretor da bolsa em Baltimore, Maryland. Ele disse: «Acabei de ler o seu terceiro livro, *Pai Rico, Pai Pobre: Guia para Investir*. Parabéns por ter previsto a crise de 2000. Quem me dera ter dito aos meus clientes para lerem este livro antes da queda do mercado.» Ora, não acredito que tenha previsto a crise. Apenas alertei para ela.

A melhor prova do meu histórico não se encontra no meu histórico, mas nos históricos encontrados em *Rich Dad's Success Stories* — os históricos dos meus leitores. Este é um livro repleto de histórias

peçoais de pessoas comuns que tiveram sucesso financeiro enquanto milhões perdiam biliões de dólares no mercado de ações. Portanto, em vez de divulgar o meu próprio sucesso financeiro, que foi bastante bom durante a crise do mercado, os meus resultados mais importantes são medidos pelo sucesso dos meus leitores.

### ***Responda à pergunta***

Um bom conselho é crucial para o sucesso financeiro. Muitas vezes desejei ter tempo para responder melhor à pergunta: «O que devo fazer com 10 mil dólares?» Depois de anos sem responder à pergunta, decidi respondê-la aqui neste livro: *Quem Mexeu no Meu Dinheiro?*

A razão pela qual decidi escrever este livro em resposta à pergunta é tão-só porque a pergunta é muito importante.

### ***O preço dos maus conselhos***

Há alguns anos, estava num táxi a caminho do aeroporto, quando, na rádio, um especialista financeiro dava alguns conselhos sobre investimentos, dizendo: «Agora é a hora de voltar ao mercado de ações.»

«Porque diz isso?», perguntou o locutor do programa.

«Porque todos os sinais estão verdes», disse o consultor financeiro. «Este mercado está em alta.» Em seguida, ele continuou com o seu discurso cheio de jargões e a conversa típica do mercado de ações que muitos de nós ouvimos repetidamente antes, durante e depois da crise.

Olhando pela janela do táxi, limitei-me a ignorar o especialista financeiro até que o locutor retomou o controlo do programa. «Muito bem, vamos abrir as linhas telefónicas e escutar as perguntas dos ouvintes.»

O primeiro ouvinte a ligar disse: «Tenho 78 anos. A minha mulher tem 75. Há alguns anos, pensávamos que tínhamos um portfólio bom e seguro para a nossa reforma. Tínhamos cerca de 1 milhão em fundos mútuos.»

«Isso é ótimo», disse o locutor.

«Sim, mas isso foi há alguns anos.»

«Quanto tem agora?», perguntou o especialista financeiro.

«Bem, o problema é esse», disse o ouvinte. «Quando o mercado começou a cair, liguei para o meu consultor financeiro para pedir conselhos.»

«E o que é que ele lhe disse?», perguntou o locutor.

«Ele disse praticamente a mesma coisa que o seu convidado está a dizer agora. Disse que o mercado estava prestes a recuperar. Era apenas uma ligeira correção causada por uma pequena realização de lucros\*. Ele nunca nos disse que se tratava de uma queda do mercado. Na verdade, ele nunca nos disse que os mercados podiam cair ou que os fundos mútuos não eram seguros. Em vez disso, aconselhou-nos a continuar a investir a longo prazo: a comprar, manter e diversificar.»

«Então, o que fizeram?», perguntou o locutor.

«Ficámos quietos. Fizemos o que ele nos disse para fazer. Aguardámos e observámos enquanto o mercado continuava a cair. À medida que os preços baixavam, chegou mesmo a telefonar-nos para nos dizer que devíamos comprar mais, enquanto os preços estavam baixos.»

«E então compraram mais?»

«Claro que sim. Mas o mercado de ações continuava a cair e nós continuávamos a ligar-lhe. Alguns meses depois, ele deixou de atender as nossas chamadas. Mais tarde, soubemos que ele tinha deixado a empresa e fomos transferidos para outra pessoa. De qualquer forma, fartámo-nos de abrir envelopes da empresa de investimentos. Eu não suportava ver o dinheiro pelo qual tínhamos trabalhado tão arduamente durante toda a nossa vida a desaparecer com a queda do mercado. Já não estamos a trabalhar e perguntamo-nos o que poderemos fazer agora.»

«Então, quanto dinheiro ainda têm?», perguntou o locutor novamente.

«Bem, depois de ele ter deixado de atender as nossas chamadas, tomámos uma atitude e vendemos os nossos fundos mútuos. A minha

---

\* Ou seja, pela venda de um ativo de modo a aproveitar a subida do seu preço. [N. T.]



mulher e eu achámos que era melhor mantermos o nosso dinheiro em espécie. Então, depois de resgatar os nossos fundos mútuos, tudo o que nos restou foram cerca de 350 mil dólares. Colocámo-lo num depósito a prazo no banco.»

«Isso é bom», respondeu o locutor. «Pelo menos tem algum dinheiro. 350 mil dólares não é pouca coisa, sabe.»

«Bem, o problema é que o certificado de depósito paga apenas 1 por cento de juros por ano. Um por cento de 350 mil dólares são apenas 3500 dólares por ano. Mesmo com a Segurança Social e o Medicare, é difícil viver com esse dinheiro. Receio que tenhamos de começar a usar as nossas poupanças. Se fizermos isso, ficaremos numa situação financeira ainda pior. O que aconselha?»

«Têm uma casa?», perguntou o especialista financeiro.

«Sim, temos», respondeu o interlocutor. «Mas, por favor, não nos peça para a vender. É tudo o que nos resta. Além disso, ela só vale cerca de 120 mil dólares e temos uma hipoteca de 80 mil dólares sobre ela. A razão pela qual temos uma hipoteca tão elevada foi porque, quando as taxas de juro baixaram, refinanciámo-la e retirámos algum dinheiro extra do valor líquido da nossa casa.»

«E o que fizeram com o dinheiro da venda da vossa casa?», perguntou o locutor.

«Desapareceu. Vivemos com ele. É por isso que estou a ligar para pedir alguns conselhos.»

«Bem, que conselho daria a este casal?», perguntou o locutor ao especialista financeiro.

«Bem, em primeiro lugar, não deveriam ter vendido as vossas ações», disse o especialista financeiro. «Como eu disse, o mercado está a recuperar.»

«Mas continuou a cair durante anos», disse o interlocutor. «É muito assustador perder tanto quando se tem a nossa idade.»

«Sim, sim, eu sei», disse o especialista. «Mas ouça-me, agora. Deve sempre investir a longo prazo. Compre e mantenha. Mantenha a diversificação. Os mercados caem, mas voltam a subir, como está a acontecer agora.»

«Então, o que é que ele e a mulher devem fazer agora?», perguntou o locutor. «É hora de voltar ao mercado. Como eu disse, o mercado está a recuperar. Lembre-se sempre de que, nos últimos quarenta anos, o mercado de ações subiu 9 por cento ao ano, em média.»

«Acredita que está na hora de voltar?», perguntou o locutor.

«Isso mesmo», disse o especialista financeiro. «Volte antes que perca a próxima recuperação.»

«Bom conselho», disse o locutor ao homem de 78 anos. «Obrigado pela chamada. Próxima chamada, por favor.»

O táxi estava agora a aproximar-se do aeroporto e o meu sangue fervia. «Como é que eles podem continuar a dar os mesmos conselhos de sempre e ainda por cima ser pagos por isso? Como é que conseguem dormir à noite?», murmurei para mim mesmo, enquanto me dirigia para a porta de embarque. Enquanto esperava na fila para embarcar no avião, li uma manchete num jornal descartado que gritava: «Investidores a despejar dinheiro no mercado imobiliário». Silenciosamente, abanei a cabeça e disse para mim mesmo: «De um *boom* e uma recessão para o próximo *boom* e recessão.»

### ***O mesmo conselho de sempre***

À medida que o avião se afastava do terminal, comecei a lembrar-me de quando era um investidor iniciante que sabia muito pouco sobre investimentos. A minha mente voltou a 1965, quando, aos 18 anos, comprei as minhas primeiras ações de fundos mútuos. Comprei as ações, mesmo sem saber realmente o que era um fundo mútuo. Tudo o que eu sabia era que os fundos mútuos estavam ligados a Wall Street, e investir em Wall Street parecia uma ideia interessante na época.

Eu estava na escola em Nova Iorque, a frequentar a Academia da Marinha Mercante dos Estados Unidos — uma escola federal que forma alunos para serem oficiais de navios cargueiros, petroleiros, navios de passageiros e outros navios comerciais. Na Academia Militar, éramos obrigados a usar uniformes militares, engraxar os sapatos e marchar para a aula. Estava a ter grandes dificuldades em adaptar-me a essa nova vida, pois era do Havai, onde só se usava calções e *t-shirts*.

# O QUE OS CONSULTORES FINANCEIROS NÃO QUEREM QUE SAIBA

«A sabedoria financeira convencional recomenda que poupe dinheiro e invista a longo prazo. Esse não era o conselho do meu pai rico.»

Muitos investidores perdem milhões de euros anualmente por cometerem um erro. Qual? O de, usualmente, manterem o dinheiro na conta bancária dos seus consultores, seguindo conselhos financeiros que consideravam inteligentes. Mas, como sabemos, os mercados sobem e descem. Assim, dada essa inevitabilidade, e antes que a próxima crise chegue, descubra como pode manter o seu dinheiro em movimento e a crescer, em vez de guardado na conta de outra pessoa.

## ***Pai Rico, Pai Pobre: Quem Mexeu no Meu Dinheiro? é para quem...***

- Está cansado de ouvir «poupar dinheiro, investir a longo prazo e diversificar».
- Quer aprender como os investidores profissionais movimentam e fazem crescer o seu dinheiro, em vez de o deixarem parado.
- Quer saber porque é que a maioria dos consultores financeiros não quer que leia este livro.



Robert Kiyosaki desafiou e mudou a forma como milhões de pessoas, um pouco por todo o mundo, pensam sobre dinheiro e finanças pessoais. As ideias que defende contrariam a sabedoria convencional, e valeram-lhe já a reputação de irreverente, corajoso e direto. É reconhecido, mundialmente, como um apaixonado defensor da educação financeira.



Penguin  
Random House  
Grupo Editorial

[penguinlivros.pt](http://penguinlivros.pt)

  [penguinlivros](https://www.facebook.com/penguinlivros)

ISBN: 978-989-589-199-3



9 789895 891993