

“Cash is not King but Cash Flow is King!”

“Preserving capital can be as hard as obtaining it”

Caro(a) cliente da Foster,

A revista Sports Illustrated recentemente estimou que 80% dos jogadores da liga de futebol americano (NFL) declaram falência nos primeiros três anos após o fim de suas carreiras profissionais. Na famosa liga de basquete americana (NBA), o mesmo ocorre para 60% dos jogadores em um espaço médio de tempo de cinco anos.

Como é possível que isso ocorra com pessoas de uma indústria cuja média salarial é superior a dois milhões de dólares por ano? Quais os insights que podemos aprender e aplicar em nossos processos de construção de nossos patrimônios? Quais as possíveis similaridades desse grupo de atletas com a nossa realidade profissional e social?

A primeira característica com algum potencial paralelo em relação às nossas vidas fora dos campos e quadras é a tendência desses jogadores focarem muita energia em suas performances profissionais (jogos, vitórias, títulos e recordes), deixando de colocar a organização de suas vidas financeiras como prioridade. É usual conhecermos profissionais de diversas áreas (médicos, advogados, executivos), que transpiram seus respectivos trabalhos, e ao mesmo tempo negligenciam quase que por completo seus planejamentos financeiros, dedicando pouquíssimo tempo ao tema e de forma muito vaga.

O segundo ponto característico desses atletas é a forma fria e distante com a qual tratam do próprio dinheiro em seus melhores anos como profissionais. É tanto dinheiro entrando, e de forma tão rápida, que eles acabam tomando quase todas as decisões de compras de bens de alto valor e de investimento de forma muito superficial, sem muita consideração, pois o dinheiro deixou de ser uma preocupação (momentânea!) para se tornar apenas números em extratos. Até que um dia essa situação acaba. Fazendo um paralelo, é muito comum vivenciarmos uma sensação parecida quando “surfamos” um ciclo profissional muito acima de nossas expectativas iniciais por alguns anos.

Em linhas gerais, nossa mente tende a extrapolar de forma linear nossas trajetórias profissionais desde cedo, quando essas começam com o pé direito em um momento em que normalmente só recebemos elogios dos familiares, chefes e pessoas próximas. A probabilidade histórica de um jogador da grande liga universitária de basquete americana (NCAA) ser escolhido por algum time da liga profissional (NBA) é ao redor de 1%.

Estamos falando da elite de jogadores que conseguem bolsas em universidades e que desde então jogam para públicos de 60.000 pessoas semanalmente em estádios e com transmissão nacional de seus jogos. Não é difícil fazer um paralelo com o início de nossas vidas profissionais após recebermos um aumento e sermos elogiados por todos, projetando nossa carreira de forma linear e sem considerar qualquer susto financeiro ou percalço ao longo de nossas carreiras (uma mudança de emprego feita de forma errada, um desemprego temporário, uma queda de faturamento derivada de uma redução momentânea da demanda pelos nossos serviços ou bens que produzimos). É fácil “gastar por conta”.

Além desses dois pontos, os atletas possuem um outro desafio também muito complicado. Recebem enormes quantias de dinheiro em contratos de alguns anos, que precisarão ser transformados em patrimônio para ser utilizado ao longo de toda uma vida. Salvo raras exceções, ganha-se muito dinheiro por cinco ou dez anos, e esse dinheiro precisará durar por mais cinquenta anos. Sem uma boa assessoria de investimentos, pragmática e serena, e com um altíssimo custo de vida, é quase impossível conseguir tal feito.

Para piorar a situação, esses jogadores são abordados quase que diariamente por pessoas próximas, em quem confiam, buscando seus recursos para investimentos com promessas de altíssimos potenciais de retorno que, como já devemos saber nessa altura do campeonato, possuem grande risco de insucesso. Compra de start-ups, restaurantes, redes de franquia e até pirâmides financeiras. Como bem disse Chris Dudley, que jogou 16 anos na NBA em times famosos como o New York Knicks, “durante minha carreira, provavelmente me ofereceram algum investimento dito como “once in a lifetime opportunity” em todos os meses.”

Como costumamos dizer aqui na Foster, o processo de investimento é chato, sólido e com um horizonte de investimento de longo prazo, e não devemos buscar nele uma fonte de prazer. Esses momentos de êxtases devem ser obtidos com o fruto dessa riqueza construída, através da liberdade, que nos permite proporcionar tempo para família, amigos e hobbies. Não devemos buscar a sensação de bem-estar de um dia de surfe, ski ou de um almoço entre amigos e familiares na rentabilidade de curto prazo de nossos investimentos. É um erro gravíssimo!

Como sempre, contem conosco para ajudá-los nessa jornada de alcançar seus objetivos financeiros de médio e longo prazo.

Um grande abraço,

Equipe Foster