

VIVA COMO UM RICO

Como criar um mecanismo gerador de
dinheiro para viver com abundância



ANDRES POSTIGO

Copyright © [2022] [Andres Postigo]
Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida, distribuída ou transmitida de qualquer forma ou por qualquer meio, incluindo fotocópia, gravação ou outros métodos eletrônicos ou mecânicos, ou por qualquer sistema de armazenamento e recuperação de informações sem a permissão prévia por escrito do autor, exceto no caso de citações muito breves incorporadas em resenhas críticas e determinados usos não comerciais permitidos pela lei de direitos autorais.

AVISO

O conteúdo desse livro dá acesso a um método que um grupo exclusivo de pessoas usa para ganhar mais de R\$ 7.500 todos os meses, sem abrir mão de suas atividades, sem realizar um novo trabalho e sem vender nada para ninguém.

Como consequência, os resultados produzidos por nosso método despertaram o interesse de muitas pessoas, gerando um excesso de solicitações para conhecê-lo.

Por esta razão, existe uma fila de espera e, até mesmo, a possibilidade de recusa de novos membros no grupo.

Agradecemos a sua compreensão.

ÍNDICE

AVISO.....	3
INTRODUÇÃO.....	5
DIAS ATUAIS.....	7
O INÍCIO.....	8
O DESPERTAR.....	11
O PONTO DA VIRADA.....	13
A DESCOBERTA.....	14
O EVENTO.....	15
A CHAVE.....	18
NOVOS NEGÓCIOS.....	26
A DESCOBERTA.....	28
O PODER DA COMUNIDADE.....	30
SOMOS BEELIEVERS!.....	31
SOBRE O AUTOR.....	33

INTRODUÇÃO

Todo mundo sabe que, para viver como um rico, é preciso ter dinheiro sobrando na conta e tempo disponível.

Um rico tem não se preocupa com o boleto que tem para pagar.

Ele simplesmente agenda o pagamento, pois sempre tem dinheiro disponível.

Um rico viaja pelo menos duas vezes por ano sendo, pelo menos uma delas, para o exterior.

Um rico não se preocupa com o preço de revenda de um carro porque, quando seu carro perde o cheirinho de novo, ele troca por outro 0 km.

Viver como um rico é o sonho de muita gente.

Mas a realidade de 99,9% da população é bem diferente.

Para muitos o dinheiro mal chega ao fim do mês e a “vida boa” não passa de um sonho.

O mercado de trabalho é injusto, as oportunidades são escassas e sempre tem alguém pronto para “puxar o nosso tapete”.

O que muita gente não sabe é que existe uma maneira simples de resolver as questões financeiras.

Uma estratégia nova, diferente de tudo que há por aí, chamada de Método de Crescimento Acelerado ou, simplesmente, **MCA**.

O **MCA** é um **mecanismo gerador de dinheiro** capaz de colocar R\$ 7.500 reais no seu bolso em apenas 3 meses.

Um método comprovado de se ganhar dinheiro de forma rápida, sem riscos e sem precisar vender nada para ninguém.

Eu sei que uma promessa como essa parece boa demais para ser verdade, mas o **MCA** é uma estratégia que levou quase 10 anos para ser criada.

Ao longo desse tempo ela foi testada e aperfeiçoada e, por essa razão, vem gerando muito dinheiro para as pessoas que estão utilizando-a atualmente.

O **MCA** é o fim das limitações financeiras.

Com esse mecanismo gerador de dinheiro você poderá sair das dívidas em um curto espaço de tempo.

Poderá ir ao supermercado e encher o carrinho com o que você tiver vontade de comprar, sem se preocupar com o preço das coisas ou sem ficar comparando as marcas dos produtos para escolher a mais barata.

Isso significa que você sentirá aquele tipo de satisfação e alegria de poder levar o melhor para a sua família comer.

Com um mecanismo gerador de dinheiro você poderá dar adeus às limitações financeiras.

E poderá realizar aquelas coisas que você sempre sonhou, como viajar para um lugar romântico com a pessoa que você ama, ou levar seus filhos para conhecer a Disney.

Viver como um rico é simples.

Você só precisa de um mecanismo como esse trabalhando para você.

Ele funciona 24 horas por dia, 7 dias por semana.

Ou seja, uma “maquininha” que faz dinheiro cair da sua conta, mesmo que você esteja viajando, dormindo ou na praia.

É sobre isso que esse livro trata.

Mas para você entender como eu desenvolvi esse mecanismo gerador de dinheiro (o Método de Crescimento Acelerado), eu preciso te contar uma rápida história...

DIAS ATUAIS

Decidi morar em Campos do Jordão.

Trabalho a partir de casa... quando quero e pelo tempo que quero.

Meus amigos dizem que estou vivendo uma vida de gente rica.

Prefiro dizer que entendi (e modelei) a maneira como os ricos ganham dinheiro.

E olha... não é difícil.

Basta saber como usar um ***mecanismo gerador de dinheiro*** a seu favor.

Se você tiver um mecanismo com esse, você não terá mais que se preocupar com limitações financeiras.

Poderá viver como um rico, com liberdade financeira, geográfica e de tempo.

Isso significa que você poderá olhar para trás e rir das preocupações que você tinha com o dinheiro.

Vamos começar a jornada...

O INÍCIO

Era uma vez um garoto de 19 anos que tinha acabado de sair da faculdade.

Imaturo... sonhador... e sem experiência profissional.

Ele só tinha uma certeza... queria ganhar muito dinheiro para desfrutar das coisas boas da vida.

O que ele não sabia é que esse desejo lhe custaria muito caro.

Para ser mais exato... 20 anos de muitas tentativas e erros.

Acredito que fiz de tudo um pouco, começando pelo (nada) bom e velho 'emprego'.

Não demorou muito para descobrir que o emprego é a pior forma de se ganhar dinheiro.

Trabalhava 'feito um condenado' pra receber uma merreca no final do mês.

Tava na cara que eu nunca ficaria rico trabalhando para alguém.

Num primeiro momento, cheguei a pensar que eu precisava ter um superemprego, desses do tipo diretor de multinacional.

Mas depois de alguns anos, e depois de conhecer alguns desses diretores, descobri que eles eram mais escravos do que eu.

Ganhavam até que bem, mas o padrão de vida que levavam fazia com que gastassem todo o dinheiro que recebiam.

Para piorar, *'vendiam a alma para o diabo'* porque viviam com medo de perder o emprego e, por isso, se submetiam a jornadas insanas de trabalho.

Eram escravos.

E o pior é que eles sabiam disso.

Mas era tarde demais.

Já haviam sido 'pegos pelo sistema' e não tinham como voltar atrás.

Voltemos a mim...

Comecei como estagiário.

Ganhava meio salário-mínimo.

É claro que tinha que morar com meus pais, senão a conta não fechava.

Esse foi o primeiro choque de realidade.

Com apenas 19 anos, queria um carro e liberdade financeira.

Mas eu não passava de um estagiário e jamais conseguiria comprar um carro, mesmo que fosse usado.

Pra piorar, tinha que ir para o trabalho de ônibus.

Não que isso seja um demérito mas, para qualquer garoto de 19 anos que sonha com o 'poder' de ter um carro para impressionar sua namoradinha, isso era a morte.

Então decidi que precisava ter um emprego 'de verdade'.

Terminei meu estágio e busquei uma vaga de programador em outra empresa.

O primeiro salário foi como realizar um sonho.

Ganhava três vezes mais que meu 'emprego' como estagiário.

Aí veio o segundo choque de realidade.

Fiz o que todo mundo que ganha um aumento faz... aumentei meus gastos.

Comecei a comprar roupa de marca e dei entrada na minha primeira moto.

E como você deve imaginar... **me endividei**.

Só para descobrir que agora tinha que trabalhar ainda mais para pagar as dívidas que contraí.

Nessa época eu estava com 22 anos e foi mais ou menos com essa idade que "caiu a ficha".

Eu simplesmente não teria sossego financeiro se continuasse trabalhando para alguém.

Não tinha escapatória... eu precisava encontrar uma alternativa.

Uma maneira de ganhar dinheiro que não fosse limitada.

Uma maneira que não dependesse do meu tempo para a coisa acontecer.

Foi essa inquietação que gerou...

O DESPERTAR

Foi nessa época, mais ou menos em 1991, que a Internet comercial estava nascendo no Brasil.

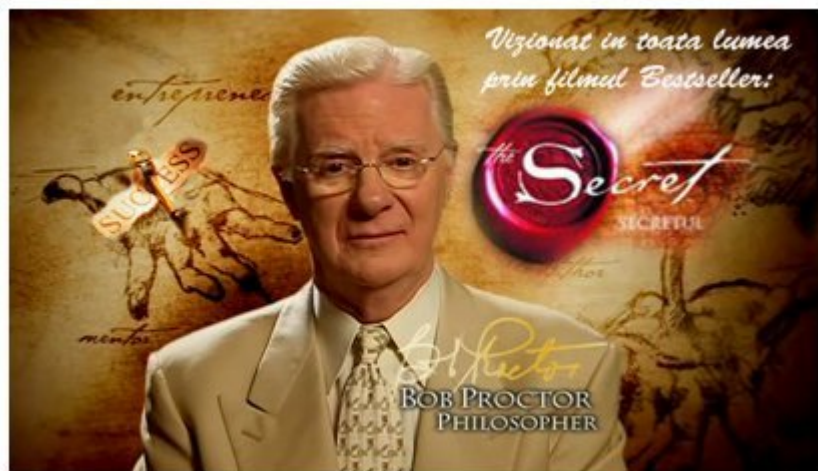
Lembro bem desse período porque foi justamente quando me formei na faculdade como analista de sistemas.

Até então, a Internet se limitava a telas pretas de computador que mostravam listas de arquivos das bibliotecas americanas.

Mas com o surgimento da internet comercial – tipo “www.algumacoisa.com.br” – o mundo começou a despertar para aquilo que revolucionaria nossa era.

Foi com o lançamento de ferramentas como o Google (que na época era um mero buscador) que tive meu primeiro contato com os gurus do mundo financeiro.

E dos muitos que conheci, Bob Proctor foi o que mais me impactou.



Ele já atuava há muitos anos como coach financeiro, mas ficou mundialmente famoso depois que apareceu no filme “O Segredo” em 2006.

Lembro que até recentemente, pouco antes de sua morte, ele ainda fazia seus vídeos segurando em suas mãos o livro “Pense e enriqueça” de Napoleon Hill.

Bob Proctor era um apaixonado por esse livro e pregava que, com o ‘mindset’ (estado mental) correto era possível conquistar qualquer coisa na vida.

Mas o que mais me impactou nas muitas aulas que assisti dele, foi o conceito que ele criou de **múltiplas fontes de renda**.

Bob explicava que os ricos são ricos porque têm múltiplas fontes de renda, ou seja, ganham dinheiro de diversas fontes diferentes.

Se uma fonte 'seca' ou diminui a geração de dinheiro, outra fonte compensa essa baixa, de forma que o rico sempre mantém sua riqueza (e seu padrão de vida).

Tão óbvio e tão simples.

Foi como amor à primeira vista.

Me apaixonei pela ideia.

Robert Kiyosaki, outro cara bem famoso no mundo dos negócios, tinha falado algo parecido em seu livro "Pai Rico, Pai Pobre".

Ele explicou o que era o quadrante do dinheiro e como uma pessoa tinha que passar do lado esquerdo (funcionário ou profissional liberal), para o lado direito (dono de um negócio ou investidor).

Mas a clareza de Bob Proctor foi arrebatadora.

Ele dava o caminho das pedras e mostrava exatamente o que fazer para criar um negócio gerador de múltiplas fontes de renda.

Foi aí que aconteceu...

O PONTO DA VIRADA

Meu encanto foi tamanho que decidi que tinha que fazer um curso presencialmente com ele.

Naquela época não existiam os hoje, tão comuns, cursos on-line.

O You Tube só surgiu em 2005 e demorou um tempo até que surgissem as plataformas que possibilitassem as transmissões ao vivo.

Antes disso, os cursos eram todos presenciais.

Por sorte (e graças a meus pais) aprendi inglês desde muito cedo, então a barreira da língua não era um problema.

Lembro até hoje que eu estava tão determinado a participar do curso dele, que decidi que venderia minha moto para conseguir o dinheiro para o curso e a viagem.

Para completar a grana, negocieei minha demissão do emprego e consegui “ser mandando embora”, o que permitiu que eu pegasse o pequeno FGTS que tinha acumulado.

Depois de alguns meses aguardando o próximo curso, chegou a data tão esperada e embarquei rumo a Las Vegas, nos Estados Unidos.

Mas nem nos meus melhores sonhos, eu imaginava o que estava por vir...

A DESCOBERTA

Estar presencialmente com Bob Proctor foi transformador.

A energia e empolgação daquele velhinho eram contagiantes.

Foram dois dias de um seminário muito prático e rico em conteúdo.

Bob mostrou para os participantes quais eram as formas de se ganhar dinheiro e quais **armadilhas** existiam em cada uma delas.

O que eu não imaginava era a solução que ele ia nos dar que quase me fez desistir da busca pelo meu veículo financeiro.

Ainda bem que não dei ouvidos a minha 'voz' interior, senão teria arruinado uma vida de abundância e prosperidade.

Daqui a pouco te conto sobre a solução que Bob nos apresentou. Antes disso, deixa eu te dizer o que ele falou de cada forma de se ganhar dinheiro.

Talvez você se identifique, preso a uma delas, ou prestes a cair numa armadilha.

No mundo da internet, onde as redes sociais transformam qualquer pessoa em um divulgador, é fácil cair no "canto da sereia" da Oferta Irresistível que promete ganhos financeiros rápidos e sem esforço.

O EVENTO

Bob começou o evento dizendo que nos daria o 'mapa do tesouro' para uma vida de riqueza e prosperidade, explicando quais são os tipos de negócios preferidos dos ricos.

Ele disse que as grandes fortunas dos últimos anos, foram feitas por pessoas que descobriram as melhores maneiras de *distribuir coisas*, em vez de *fazer coisas*.

Ele deu o exemplo de pessoas como Fred Smith da Federal Express, e Sam Walton do Wal Mart – naquela época a Amazon ainda era um 'mero' site de venda de livros.

Tanto Fred quanto Sam se tornaram bilionários (e sabemos que Jeff Bezos se tornou também).

De maneira resumida, ele disse que...

Os ricos gostam de negócios com distribuição, recorrência e alavancagem

Distribuição é a capacidade de entregar um produto.

Ele disse que, no mundo de hoje, quem ganha mais dinheiro são as pessoas encontram as melhores formas de entregar um produto, em vez de criar um produto.

A Fedex e o Wal-Mart foram os exemplos que ele deu.

Aqui no Brasil temos o caso do Mercado Livre.

A empresa nasceu como um site de leilões online e se transformou em um negócio de distribuição mais eficiente que os Correios.

Graças a esse 'ajuste de rota', o Mercado Livre chegou a valer mais que a Petrobras na bolsa de valores americana!

Recorrência, no mundo dos negócios, significa ter um produto que as pessoas precisam comprar todos os meses.

Pense, por exemplo, na pasta de dentes, no arroz e, se você tem um carro... na gasolina.

Sempre que esses produtos acabam, nós precisamos comprá-los novamente, porque seria muito difícil viver sem eles.

Bob contou a fascinante história de um camarada chamado King Gillete.

Pelo nome dele, você já deve imaginar do que se trata.

Em 1895, só se fazia a barba com navalhas... um instrumento grande e que precisava ser afiado a toda hora.

Vendo esse 'problema', o Sr. Gillete pensou o seguinte... "E se eu fizer uma pequena lâmina de aço que seja descartável?"

Ele percebeu que a grande sacada era vender alguma coisa que as pessoas precisassem comprar sempre, ou seja, de forma recorrente.

No primeiro ano de produção ele vendeu 51 aparelhos e 168 lâminas, e no segundo ano, 90 mil aparelhos e 12 milhões de lâminas!

Hoje, passados mais de 120 anos, alguém da família Gillete ainda lucra quando todos nós vamos ao supermercado.

Esse é o poder da recorrência!

Alavancagem é algo que cresce sem que você tenha que, necessariamente, fazer um novo esforço.

O conceito de alavancagem é muito comum no mercado financeiro.

Por exemplo, imagine que você aplica mil reais na poupança com um rendimento de 0,5% ao mês.

Ao final de 10 anos, esses mil reais valerão R\$ 1.819.

Mas, se você aplicar esses mesmos mil reais na bolsa de valores, e conseguir um rendimento de 2% ao mês, depois de 10 anos você terá R\$ 10.765

Isso é o que se chama de crescimento exponencial!

Quando nós trazemos esse conceito de crescimento exponencial para o mundo dos negócios, significa dizer que mais pessoas vão comprar o seu produto, mesmo que você não trabalhe pra que isso aconteça.

Um ótimo exemplo disso é o sistema operacional Windows da Microsoft.

Bill Gates fez o sistema uma única vez e, até hoje, ele vende cópias e mais cópias desse software.

É claro que esse é um exemplo simplista pois a Microsoft fez inúmeras atualizações de seu sistema operacional.

Ainda assim, ele mostra bem o poder da exponencialidade já que, se a empresa vender uma cópia ou dez milhões de cópias, ela não terá nenhum trabalho ou custo adicional (ainda mais no mundo de hoje que tudo fica armazenado 'na nuvem').

Quando Bob nos deu esse exemplo, ele quis mostrar que ter um negócio com alavancagem, significa ter um negócio onde você ganha cada vez mais dinheiro, sem que você precise trabalhar mais.

Foi então que ele nos revelou...

A CHAVE

Bob nos disse que a alavancagem era a chave que abria o cofre para uma vida de riqueza e prosperidade.

Na verdade, ele foi ainda mais provocador quando disse...

“... vocês vão rir das suas preocupações com dinheiro, se tiverem um mecanismo gerador de distribuição, recorrência e alavancagem.”

Nessa altura do campeonato ninguém na sala dava um pio.

Estávamos todos com os olhos arregalados... loucos pra saber o que ele tinha pra nos dizer.

Então Bob continuou explicando que a alavancagem era a chave para múltiplas fontes de renda, pois, ela gera cada vez mais dinheiro para você, sem que, para isso, você tenha que trabalhar mais.

Na verdade... ele disse que, depois que você tem um negócio com alavancagem, você pode até não trabalhar, e o negócio continuará a gerar cada vez mais e mais dinheiro para você.

Para explicar esse conceito, ele decidiu, primeiro, mostrar o que não gerava alavancagem ou o que até poderia gerar, mas a um custo financeiro e emocional muito grandes.

A primeira fonte de renda que ele explicou foi o emprego.

O EMPREGO

Ele começou falando que o emprego acomodava as pessoas, já que a “certeza” do salário no final do mês, gerava a falsa sensação de segurança.

Essa eu já sabia, então, o que ele disse, só serviu para fortalecer a minha crença.

Bob também falou que não havia nada de errado em ser funcionário.

Muitas pessoas têm esse perfil e está tudo bem.

Por outro lado, ele disse que, se uma pessoa escolhe ser funcionário, ela precisará de uma disciplina ferrenha para economizar ao longo da vida e não correr o risco de ter uma aposentadoria miserável.

Além disso, a vida de um funcionário será de limitações e restrições.

Será difícil que ele tenha “a casa dos sonhos”, um carro importado ou que viaje de primeira classe para o exterior.

Pra piorar, à medida que envelhece, o risco de perder o emprego aumenta, o que faz com que o funcionário tenha que economizar ainda mais... algo não necessariamente simples nessa fase da vida, quando as despesas médicas tendem a aumentar.

Bob disse que a alternativa para pessoas que precisam do emprego para se sustentar, é continuar trabalhando como funcionários, mas aproveitar as horas disponíveis para trabalhar em seu mecanismo gerador de dinheiro.

Enfim, foi fácil entender o recado. Ter um emprego simplesmente não ia rolar.

Na opinião de Bob, o emprego tem o...

Ponto positivo de permitir uma certa tranquilidade para a pessoa, pois garante seu sustento enquanto busca novas fontes de renda. E o...

Ponto negativo de fazer a pessoa “trocar” seu tempo por dinheiro. Além disso, como o emprego não é um negócio, não tem distribuição, recorrência e alavancagem.

Conclusão: de acordo com Bob, um emprego não pode ser considerado um mecanismo gerador de dinheiro.

O AUTÔNOMO

O primeiro dia de evento já estava acabando e Bob tinha começado a falar do autônomo.

Infelizmente eu percebi que aquela noite seria uma angústia, esperando o dia seguinte para conhecer o segredo que ele iria nos revelar.

Bob disse que o autônomo era como um funcionário, só que sem patrão.

Ele explicou que médicos, advogados e qualquer outro profissional liberal trocam suas horas por dinheiro e sempre estão limitados pelo tempo.

Pra piorar, ele mostrou que se um profissional liberal não trabalhar, não ganha, o que aumenta a sensação de insegurança.

Então, assim como o funcionário, se o profissional liberal não fizer uma poupança ao longo da vida, será muito difícil chegar à velhice com uma situação financeira saudável.

O primeiro dia de evento terminou aqui. Como eu previa, teria que dormir com essa curiosidade e aguentar até o dia seguinte para saber como criar um negócio gerador de dinheiro.

Na opinião de Bob, ser autônomo tinha como...

Ponto positivo a vantagem de fazer seu próprio horário e cobrar o valor que quiser pelo serviço. E, como...

Ponto negativo a limitação de tempo, pois o ganho do autônomo depende exclusivamente dele, portanto é uma fonte de renda que pode ter recorrência (no caso de dentistas, por exemplo) mas que não tem distribuição e nunca terá alavancagem.

Conclusão: na opinião de Bob, um autônomo até consegue gerar mais dinheiro, mas precisará dedicar mais horas do seu tempo e, dificilmente, conseguirá manter o ritmo de trabalho por muitos anos. Logo, trabalhar por conta própria, não é um mecanismo gerador de dinheiro.

EMPREENDEDOR / NEGÓCIO PRÓPRIO

Começamos o segundo dia de evento superanimados.

Todos os participantes interagiam no saguão do hotel, tentando adivinhar o que Bob nos falaria.

E pra minha *surpresa* eu não poderia imaginar como ele me surpreenderia.

Começamos o segundo dia...

Bob abriu o seminário falando das armadilhas de ser um empreendedor.

Ele disse que empreender é uma excelente ideia, mas os riscos são muito grandes.

Quando uma pessoa decide empreender, ela geralmente aposta todas as suas fichas... sejam elas na forma de tempo ou de dinheiro.

Por um lado é isso que faz as coisas darem certo.

Mas, por outro, quando dão errado, a pessoa quebra feio.

Ele também fez uma análise muito interessante da quantidade de empreendedores que tinham muito sucesso.

E como eu já imaginava, a quantidade era muito pequena.

Em sua maioria, os empreendedores acabavam como profissionais liberais, tendo que trocar suas horas por dinheiro, mais escravos do negócio que os próprios funcionários.

À medida que ela falava essas coisas eu me lembrava do cenário do nosso país.

Carga tributária elevada, corrupção, competição desleal, instabilidade política, crises econômicas... nossa... quantos desafios o empreendedor enfrenta no Brasil!

Até ouvir Bob falar, eu achava que empreender era a melhor coisa do mundo, mas entendi que os desafios e os riscos eram grandes demais.

O que será então que ele nos apresentaria como solução?

Na opinião de Bob, o empreendedor ou o negócio próprio tinham como...

Ponto positivo a liberdade de investir em um negócio ou ideia. E como...

Ponto negativo, um risco muito grande de o negócio não dar certo e a pessoa ficar sem nada. Dependendo do tipo de negócio próprio, é possível ter distribuição e recorrência, mas, em raros casos, se consegue alavancagem.

Conclusão: um empreendimento pode ser um mecanismo gerador de dinheiro, mas envolve riscos altos que nem todas as pessoas podem se dar ao luxo de correr.

MARKETING DE REDE

Eu me lembro bem quando Bob passou para o próximo tipo de negócio, porque ele disse que adorava o marketing de rede.

E uma coisa que me marcou profundamente, foi ouvi-lo dizer que, se tivesse que começar sua carreira novamente, ele escolheria uma empresa de marketing de rede para trabalhar.

Mas para mim esse negócio não passava de um 'piramidão'.

Lembro até hoje quando eu ainda era aquele estagiário, em 1991, e meu chefe veio me apresentar um negócio de marketing de rede que tinha acabado de chegar ao Brasil.

Quando vi o negócio, me fechei completamente porque achava que aquilo não passava de um esquema.

Hoje, olhando em retrospectiva, vejo que foi um posicionamento imaturo da minha parte.

E o conhecimento que Bob nos apresentou aquela manhã serviu para comprovar minha ingenuidade.

Ele disse que muita gente confundia o marketing de rede com esquemas de pirâmide porque existiram (e parece que ainda existem) muitos negócios ilícitos travestidos de empresas de marketing de rede.

Eu achava que era uma pirâmide porque se a empresa pagasse pra todo mundo, o dinheiro acabaria.

Mas foi só depois que ele explicou como o dinheiro era dividido que eu entendi a matemática da coisa.

De forma resumida, ele disse que a empresa separa uma parte do valor vendido e fatia esse valor em diversos tipos de comissões.

Aí ela começa a pagar essas comissões de acordo com algumas regras e, quando todo o dinheiro é distribuído, ela para de pagar.

Isso quer dizer que nem todo mundo vai ganhar um pedaço daquela comissão. O que explica a razão pela qual o negócio é sustentável.

Hoje o marketing de rede é reconhecido como um negócio sério. Descobri recentemente que existe até projeto de lei aprovado na Câmara dos Deputados para regulamentar o negócio (PL 218/2015).

O interessante é ver que uma das maiores rejeições das pessoas que conhecem o marketing de rede – que é convidar parentes e amigos – pode ser facilmente resolvida hoje em dia com o advento das redes sociais.

Para terminar, Bob comentou que o marketing de rede é a melhor forma de se construir um negócio gerador de múltiplas fontes de renda porque cada pessoa da rede é uma dessas fontes de renda.

Ele disse que a grande vantagem desse negócio é que, a pessoa que entra, é como um 'representante comercial' e não precisa se preocupar com a parte operacional do negócio, apenas com a divulgação.

De acordo com Bob, o marketing de rede tem as seguintes características:

Pontos positivos: tem distribuição pois a empresa tem uma rede de distribuidores que entregam os produtos. Tem recorrência quando vende produtos de consumo, já que os clientes precisam comprá-los sempre. E tem alavancagem pois as pessoas que participam do negócio podem expandir suas redes gerando ganhos exponenciais.

Pontos negativos: foi (ou ainda é) associado erroneamente a esquemas ilegais e, por isso, é mal compreendido por muita gente. Algumas pessoas acreditam que só é possível fazer um negócio de marketing de rede convidando parentes e amigos (o que, na era das redes sociais, não é mais verdade).

Conclusão: de acordo com Bob, o marketing de rede é um excelente mecanismo gerador de dinheiro porque depois que se cria uma rede, ela "anda sozinha", ou seja, a rede continua a gerar dinheiro para você, mesmo que você não esteja no dia a dia do negócio. Além disso, o risco é zero já que o investimento inicial é feito em produtos que podem ser vendidos com lucro, ou até mesmo devolvidos em caso de desistência.

FRANQUIAS

Por fim Bob falou das franquias.

Ele contou a emblemática história de como surgiu o McDonald's e de como Ray Kroc – o fundador – ficou bilionário.

O que eu mais gostei dos ensinamentos que ele nos passou sobre as franquias, foi a ideia de você ter um negócio com processos bem definidos e pessoas treinadas executando esses processos.

Bob comentou que as lojas do McDonald's eram negócios administrados por garotos entre dezoito e vinte e poucos anos e que faturavam milhões de dólares por mês.

E que isso só era possível porque todos os funcionários da loja sabiam exatamente o que tinham que fazer.

Lembre-se agora de como é uma loja do McDonald's.

Se você já entrou em mais de uma, vai se recordar que todas tem o mesmo lay-out.

A máquina de Milk Shake fica atrás do caixa e, atrás dela ficam as grelhas onde alguém frita os hambúrgueres.

A máquina de batatas fritas está sempre do lado esquerdo e, geralmente, perto de uma janela.

Quando você pede Ketchup ou guardanapos, o atendente do caixa coloca a mão embaixo do balcão e pega os itens que você pediu.

Ou seja... tudo, em todas as lojas, está nos mesmos lugares e é feito da mesma forma.

Essa padronização garante previsibilidade, que permite que o negócio cresça de forma exponencial, mas, ainda assim, seja facilmente gerenciável.

Em termos técnicos, chamamos a essa padronização de ***"Sistema de Treinamento e Duplicação"***.

Eu sei que falar essas coisas hoje parece meio óbvio. Mas 30 ou 40 anos atrás, isso era uma revolução.

No entanto, o que o Bob falou logo em seguida foi meio que um banho de água fria.

Ele disse que o melhor de uma franquia era ser o franqueador e não o franqueado.

Ou seja, ser o dono da marca e não aquela pessoa que compra uma franquia.

Bob disse que as franquias têm...

Pontos positivos: maior probabilidade de sucesso que um negócio próprio, pois o franqueado conta com o conhecimento (know how) do franqueador. Uma franquia de

venda de produtos não tem necessariamente recorrência pois um cliente pode comprar em outra franquia da rede, mas, como vende para o público em geral, tem grande quantidade de clientes. Outro ponto positivo das franquias é o **“Sistema de Treinamento e Duplicação”** que permite o crescimento exponencial organizado do negócio.

Pontos negativos: o franqueado não tem distribuição e alavancagem (quem tem é o dono da marca – o franqueador), pois ele é apenas um cliente que comprou a franquia (seria necessário ser um “franqueado master” para ter distribuição e alavancagem, o que implicaria grande investimento financeiro).

Conclusão: a franquia não é um mecanismo gerador de alavancagem pois o franqueado tem apenas uma (ou algumas) lojas da marca. Para ser um mecanismo, a pessoa tem que ser a franqueadora (dona da marca) e não a franqueada.

NOVOS NEGÓCIOS

Hoje, depois de mais de 20 anos da data do evento, olho em retrospectiva para o que Bob falou e vejo que existem novas formas de se ganhar dinheiro, mas nenhuma delas é um mecanismo gerador de renda recorrente e alavancada.

Poderia citar exemplos como o e-commerce, o marketing digital e o mercado financeiro (incluindo aí todas as suas variantes como bolsa, criptomoedas, Forex, etc).

O e-commerce se transformou ao longo dos anos e agora é “brincadeira de gente grande”, ou seja, está concentrado na mão dos grandes varejistas e ‘marketplaces’ como o Mercado Livre, Americanas.com e Magalu.

É um negócio que tem distribuição, recorrência e alavancagem mas é preciso ter milhões de reais para investir e mais alguns para tocar o dia a dia do negócio.

Portanto o e-commerce não é um negócio para pessoas comuns como eu e você.

O marketing digital – que é a venda de produtos e serviços pela internet – também apresenta seus desafios e limitações pois dependemos de terceiros para vender.

Redes sociais como Facebook, Instagram, You Tube e Tik Tok mudam seus famosos algoritmos ao bel prazer, fazendo com que todos os nossos esforços de vendas caiam por terra da noite para o dia.

Para piorar, o empreendedor digital sofre a ameaça constante de ter suas contas bloqueadas nessas redes sociais fazendo com que suas vendas caiam a zero de uma hora para outra.

Vender pela internet é legal... sedutor... e até dá um bom dinheiro.

O marketing digital tem distribuição pois é possível contar com o apoio de empresas de logística para realizar a entrega.

Por outro lado, não tem recorrência pois, dificilmente, um cliente de internet será fiel a seu produto (a menos que você seja dono de uma marca estabelecida no mercado).

E não tem alavancagem pois, por mais que se conte com afiliados para vender seu produto, não há um vínculo destes com o seu negócio.

A partir do momento que seu produto deixa de ser interessante, os afiliados pulam rapidamente para outro mercado ou mesmo para um concorrente.

O problema do marketing digital é que não é possível criar um negócio de longo prazo gerador de renda recorrente e alavancada.

Melhor seria usar as ferramentas do marketing digital, aliadas a outro negócio, para impulsioná-lo e alavancar seus resultados.

Por fim, o mercado de ações (incluindo aí bolsa, Forex, etc) e as criptomoedas.

Todos eles não são negócios em si mas, sim, maneiras de se ganhar dinheiro através da especulação financeira.

É o sonho de investir um real e transformá-lo em dez ou cem mil reais sem fazer nada.

Eu não tenho nada contra esses modelos, mas não acredito que seja inteligente colocar meu futuro financeiro nas mãos da sorte.

É divertido investir um dinheirinho nessas coisas e ver o sobe e desce do mercado, mas é um suicídio apostar suas fichas nele para ficar rico.

Voltemos ao evento com Bob Proctor...

A DESCOBERTA

O evento com Bob transformou minha forma de ver o mundo dos negócios.

Compreendi como os ricos vivem e porque nunca ficam pobres.

Eles sempre tinham **múltiplas fontes de renda** como um grande *mecanismo gerador de dinheiro*.

Esse era o nome do jogo.

Mas como eu poderia participar desse jogo?

Como poderia criar um mecanismo gerador de dinheiro se, agora, eu estava desempregado e mal tinha começado minha carreira profissional?

Foi essa a resposta que Bob nos deu já nos momentos finais do evento.

E foi surpreendente.

Eu pensei que ele nos recomendaria entrar em uma empresa de marketing de rede, afinal de contas, ele mesmo disse que adorava esse tipo de negócio.

Mas ele foi muito além!

Bob nos disse que, mais importante que o negócio, são as pessoas.

Mais especificamente a força que existe por trás da união dessas pessoas.

O poder da comunidade!

Ele falou que, a chave para criar um mecanismo gerador de dinheiro era ter um grupo forte e coeso que trabalhasse de forma unida.

O interessante é que tive a oportunidade de ver isso acontecer bem diante dos meus olhos.

Muitos anos depois do evento, fui morar em São Paulo e escolhi o bairro de Higienópolis, conhecido por concentrar muitos integrantes da comunidade judaica.

A presença deles é tão marcante no bairro que costumo brincar que se você tropeçar na frente de uma sinagoga, cai em outra. rsrs

Mas o interessante é ver como eles formaram uma comunidade extremamente forte e como essa comunidade cria, a todo momento, novos mecanismos geradores de dinheiro que vão desde empreiteiras, passando por seguradoras até bancos.

A maneira como eles se unem e trabalham me inspirou a criar minha própria comunidade.

E foi isso o que eu aprendi...

O PODER DA COMUNIDADE

Uma comunidade é a união de pessoas com interesses e objetivos comuns.

A união dessas pessoas é capaz de gerar um “movimento de massas” que alimenta e fortalece ainda mais a comunidade e os laços entre seus participantes.

Pense nos grandes líderes mundiais como Jesus Cristo, Mahatma Gandi, Steve Jobs e até mesmo Hitler.

Independentemente da mensagem que levaram ao mundo (no caso de Hitler, uma mensagem destrutiva), todos tinham algo em comum.

Eram líderes com uma visão de futuro maior que eles mesmos.

Uma visão de como a vida seria quando alcançássemos esse futuro.

Em outras palavras, todos ofereciam esperança.

Para se criar uma comunidade com seguidores apaixonados pela causa, é necessário dar a eles esperança de um futuro melhor pois as pessoas querem depositar sua fé em algo que seja maior que elas mesmas.

Isso acontece com a religião, com os movimentos políticos, no local de trabalho e nas comunidades que nós criamos.

Ou seja, existe algo muito maior que o dinheiro por trás de uma comunidade que conecta as pessoas além do plano financeiro.

Paradoxalmente, é exatamente esse “algo maior” que acaba se transformando em um poderoso **mecanismo gerador de dinheiro** quando levamos o conceito de comunidade para o mundo dos negócios.

Foi com base nesses conceitos que nasceu a nossa comunidade...

SOMOS BEELIEVERS!

Como você pode ver neste e-book, existem muitas formas de se ganhar dinheiro.

No entanto, nem todas podem ser consideradas mecanismos geradores de renda alavancada e recorrente.

A história e os mestres das finanças nos ensinam que a melhor forma de você ter seu próprio mecanismo é participando de uma comunidade formada por pessoas que compartilhem do mesmo propósito.

Dessa maneira você não trabalha sozinho, economiza seu tempo e elimina riscos.

Foi com base nesses conceitos que eu criei a **comunidade dos Beelievers**.

Nossa comunidade acredita que o caminho para a felicidade é equilibrar uma busca por sentido com o lado prático da vida.

Pense no seguinte...

Por um lado queremos entender porque estamos aqui... qual é o nosso papel nessa existência e como devemos nos relacionar com a vida.

Mas viver custa dinheiro.

Temos que comprar comida, pagar por nossa habitação, estudar e criar nossos filhos.

Portanto, abrir mão da parte financeira, por uma busca por sentido, nos deixaria em uma situação muito perigosa.

E talvez provavelmente, essa seja a razão pela qual colocamos essa busca em segundo plano (sendo que algumas pessoas chegam a ignorá-la por completo).

Por outro lado, a conquista financeira em si não é suficiente para preencher nossa necessidade de dar sentido às nossas vidas.

Dedicar a vida apenas a ganhar dinheiro e conquistar bens materiais, não preenche o vazio interior que clama por sentido.

Mas há uma saída.

Como diria Buda...

“O melhor caminho é o caminho do meio.”

Ou seja, é possível – e até saudável – viver com um propósito que vá muito além da questão financeira, sem abrir mão do dinheiro.

Esse é o propósito da comunidade dos Beelievers.

Somos um grupo de pessoas que se uniu para criar seu próprio ***mecanismo gerador de dinheiro*** ao mesmo tempo que damos sentido às nossas vidas, participando ativamente para a melhora da humanidade.

Nosso mecanismo gerador de dinheiro gera pelo menos R\$ 7.500,00 por mês para as pessoas que colocam nosso Método de Crescimento Acelerado em prática.

Essa é a maneira mais rápida – e plena – de se viver como um rico.

Minha recomendação para você é: crie ou encontre sua comunidade.

Conecte-se com pessoas que trabalhem unidas, em prol de objetivos financeiros comuns mas que, ao mesmo tempo, cultivem a busca por algo que dê um sentido transcendente às suas vidas.

Essa é a verdadeira fonte da felicidade.

[Clique ou toque aqui se você quiser saber mais sobre a comunidade dos Beelievers.](#)

SOBRE O AUTOR

Andres Postigo é analista de sistemas com MBA em finanças pela FGV e MBA em Administração pela Universidade de Berkeley na Califórnia.

Empreendendo desde 1991, criou negócios de muito sucesso sendo reconhecido em importantes veículos de comunicação como o Jornal Nacional, o programa Pequenas Empresas, Grandes Negócios, a revista Veja, o Jornal Valor Econômico e a revista Exame PME quando foi capa da edição de julho de 2012.

Andres é o criador e mentor da comunidade “Beelievers”. Um grupo de empreendedores que usa o *Método de Crescimento Acelerado* como um mecanismo gerador de dinheiro para toda a comunidade.