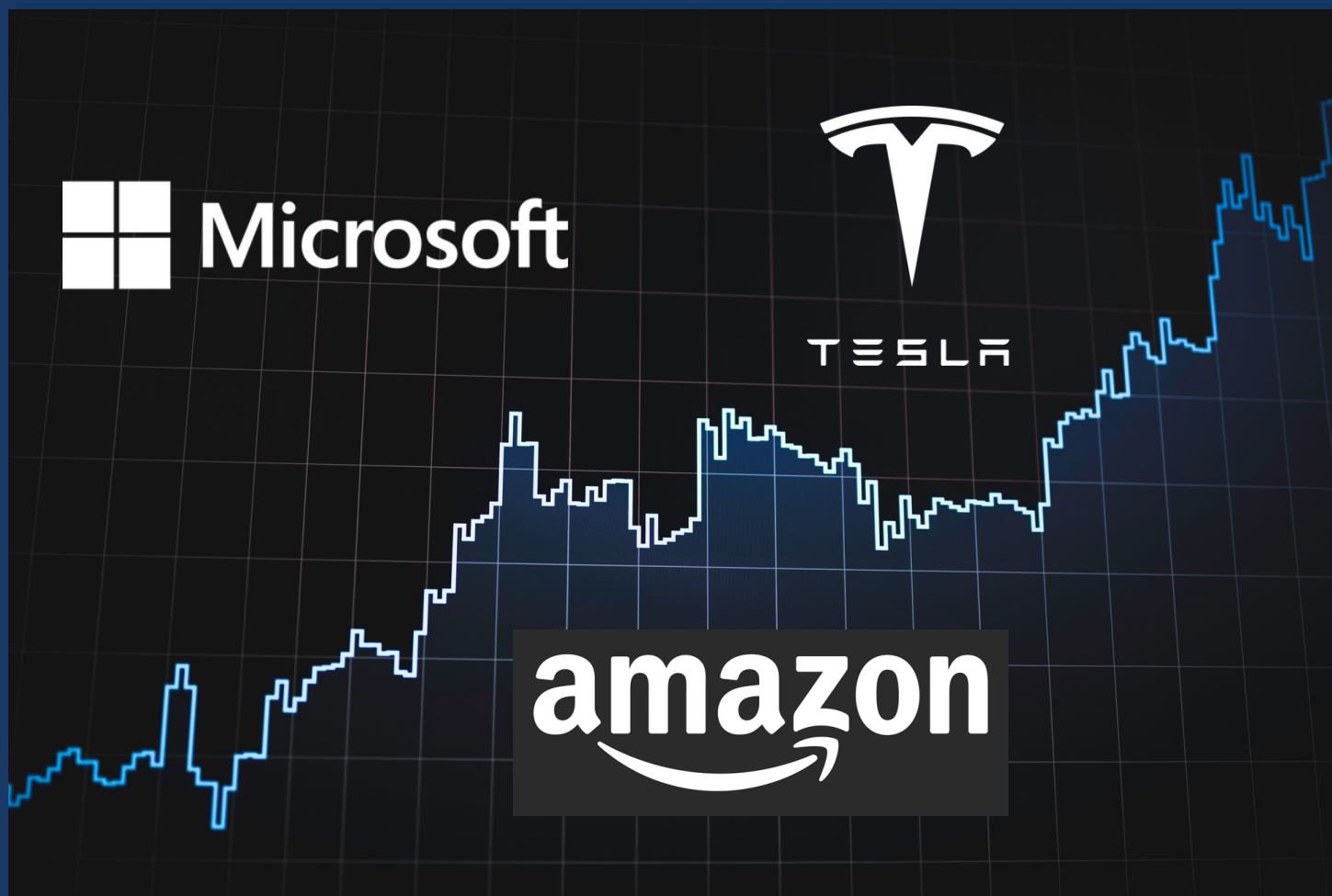


PADRÕES DAS AÇÕES QUE SOBEM 1000%



CÉSAR BORJA

BORJA
ON STOCKS

Índice

1. Introdução	2
2. Qual é a probabilidade?	5
3. Caraterísticas que aumentam a probabilidade	7
3.1. Gestão Acionista	7
3.2. Balanço Saudável	9
3.3. Barreiras à Entrada	11
3.4. Possibilidade de margens gordas	12
3.5. Grande Mercado Potencial	14
3.6. Não Queremos Dividendos	15
3.7. Baixos Múltiplos de Valorização	16
3.8. Preferência pelas Pequenas	18
3.9. Já foi uma Tenbagger?	20
3.10. Estamos num Bear Market?	22
4. Mentalidade de Longo Prazo	23

1. Introdução

Já alguma vez vendeu uma ação por 10 vezes mais do que tinha comprado?

Provavelmente não.

Tendo em conta os 26 anos que levo de trocas de experiências com investidores portugueses em ações, eu diria que uns 95% nunca venderam uma ação a ganhar assim tanto.

Também está tudo contra si:

- a fraca prestação da generalidade das ações nacionais, com o PSI20 a estar 64% abaixo do valor máximo atingido há 22 anos (!)
- os analistas das corretoras e bancos de investimento que lançam preços-alvo a 12 meses, invariavelmente um pouco acima ou abaixo da cotação corrente e com mudanças frequentes nas recomendações. Pudera, o modelo de negócio deles é baseado nas comissões de corretagem;
- o bombardeamento constante de notícias negativas nos media... as boas notícias não geram audiências;
- a “necessidade” de vender ações a ganhar pouco, para aproveitar, do ponto de vista fiscal, as menos-valias noutras;

- as quase constantes crises, correções, quebras técnicas, resultados negativos, chamadas de capital, empresas em risco de falência, etc;
- o receio – muitas vezes justificado - de deixar um lucro transformar-se numa perda.

Tendo em conta este contexto, é admirável ainda estar aqui, interessado em investimentos em ações.

Faz parte dos 8% de portugueses que investe pelo menos uma parte das suas poupanças em ações.

E faz muito bem!

Apesar de todas as contrariedades as ações continuam a ser o ativo financeiro que, pese embora a volatilidade, gera os maiores retornos em termos de longo prazo.

O índice PSI20 é um caso especial, pois não contabiliza os dividendos (e as maiores empresas portuguesas são generosas nos dividendos) e a Bolsa de Lisboa teve uma bolha especulativa até 1987... quase que podemos argumentar que ainda estamos a corrigir dessa bolha.

Mas no resto do Mundo – e falo especialmente da Europa e dos Estados Unidos, que são os mercados que conheço melhor – há ações que ao longo dos anos subiram muitíssimo, tipo 1000%, ou 10.000% ou mesmo 100.000%!

Vou dar só seis exemplos muito mediáticos para que se perceba do que estou a falar: Amazon, Apple, Berkshire Hathaway, L.V.M.H., Microsoft e Tesla.

Mas há muitas mais ações que subiram muitíssimo, a maioria delas nunca ouvimos falar.

O que lá vai, lá vai, mas é relativamente seguro afirmar que nos próximos 5, 10 ou 20 anos vão existir novamente muitas dessas ações super ganhadoras.

Como é que podemos melhorar as chances de IDENTIFICAR algumas dessas ações – ANTES das grandes subidas – e igualmente importante, MANTÊ-LAS ao longo dos anos até que nos deem os resultados “prometidos”?

Após ter lido os livros [100 to 1 in the Stock Market](#) e [100-Baggers](#), de ter feito o meu próprio estudo relativo ao período entre 1980 e 2020 e, talvez mais importante, ter analisado, do ponto de vista fundamental, mais de mil ações, sinto-me perfeitamente habilitado e posicionado para escrever este e-book com os Padrões das Ações que sobem 1000%.

Pessoalmente ainda só vendi duas ações a ganhar mais de 1000%, mas trabalho diariamente para encontrar e manter mais oportunidades desse calibre.

2. Qual é a probabilidade?

Sim, qual é a probabilidade de uma ação valorizar 1000%, ou seja, ser uma 10-bagger?

E de valorizar 10.000%, ou seja, multiplicar o capital investido por cem e ser uma 100-Bagger?

E já agora, porque não, quais são as chances de uma ação subir 1.000 vezes de valor, tornando-se numa das ilustres 1000-Baggers?

As perguntas são legítimas e importantíssimas, mas é raro alguém saber dar respostas objetivas.

Nos dois livros mencionados acima foram encontradas 365 ações que provaram ser 100-Baggers, mas isso não responde à questão sobre qual é a probabilidade de se investir numa.

Então, com a ajuda dos programadores do software de análise técnica Metastock, fiz o meu próprio [estudo](#), que incluiu 6000 ações cotadas na NYSE e no Nasdaq, durante o período entre 1980 e 2020.

Dessas 6000 ações - em algum momento da sua história - 1186 decuplicaram de preço, pelo que a probabilidade de uma ação ser uma **10**-Bagger é de $1186 / 6000 = \mathbf{19,8\%}$.

347 foram **100**-Baggers, ou seja, a probabilidade de uma ação valorizar 100 vezes é de **5,8%**.

Finalmente, somente 39 ações foram **1000**-Baggers, pelo que essas espécimes raras só apareceram em **0,65%** dos casos.

É evidente que estas são probabilidades obtidas do período 1980 – 2020 e nada nos garante que os próximos 40 anos trarão as mesmas probabilidades.

Mas há pelo menos uma pista que nos diz que o futuro vai ser mais ou menos semelhante ao passado: é que nos dois livros mencionados, sendo que o primeiro cobre o período entre 1931 e 1971 e o segundo entre 1964 e 2014, os autores encontraram mais ou menos o mesmo número de 100-Baggers que eu encontrei.

Há uns tempos iniciei a tarefa hercúlea de analisar as condições fundamentais no fundo e no topo daquelas 1186 ações que foram Tenbaggers, mas lamentavelmente ainda só fiz [12](#), porque... há muitas ações do presente que tenho de analisar. De facto, publiquei mais de [2500](#) análises fundamentais a ações nos últimos 7 anos, pelo que, também através da leitura de livros sobre o assunto, penso ter conseguido identificar certas características, ou padrões, das ações que sobem muitíssimo.

Atenção que falo em características e padrões que são subjetivas, não se trata de regras matemáticas. Além disso existem variadíssimas exceções.

De qualquer modo a seguir irei revelar o que costumo ver na base de ações que costumam subir muitíssimo no longo prazo.

Se encontrar ações nestas condições estará perante uma oportunidade com uma probabilidade superior a 19,8% de valorizar 1000% no longo prazo.

São 10 características.

3. Características que aumentam a probabilidade

3.1. Gestão Acionista

É muito importante a gestão de uma empresa ter os seus interesses alinhados com os dos acionistas e a melhor forma disso acontecer é quando os gestores, nomeadamente o CEO, também são acionistas.

Repare nos seis exemplos mediáticos que mencionei atrás: Amazon, Apple, Berkshire Hathaway, L.V.M.H., Microsoft e Tesla

Estas empresas são ou foram lideradas por aquilo que em inglês se chama um *owner operator*, um acionista/gestor, alguém que tinha muita *skin in the game*. A sua fortuna pessoal estava quase inteiramente dependente do sucesso e valorização da empresa.

Jeff Bezos fundou a Amazon nos anos 90 e foi o CEO até há pouco tempo... quando se divorciou da mulher a sua participação diminuiu significativamente, mas continua a ser o maior acionista, com cerca de 10% do capital.

Steve Jobs fundou e liderou a Apple durante grande parte da sua ascensão, até à sua morte prematura aos 56 anos.

Warren Buffett, 92 anos, apesar das doações massivas continua a deter 38,2% do capital e a liderar a Berkshire Hathaway.

Bernard Arnault é o homem mais rico da Europa devido à sua posição de 48,1% na L.V.M.H., que continua a comandar.

Bill Gates fundou e deteve 20% do capital da Microsoft, que liderou durante mais de 20 anos e finalmente, Elon Musk, atualmente o homem mais rico, é o CEO e maior acionista da Tesla, com 14,8% do capital.

Este padrão repete-se em muitas outras *multi-baggers*: o CEO tem uma posição acionista relevante.

Isto em princípio faz com que não tome decisões prejudiciais aos acionistas, como por exemplo emitir muitas novas ações, diluindo a posição de cada um, incluindo a sua.

Também faz com que o CEO tenha uma visão a longo prazo, pois em princípio não lhe interessam ganhos efêmeros para vender a sua posição... o que ele quer é que a empresa valha muitíssimo mais no futuro, que é o que interessa também aos demais acionistas que tenham um horizonte de longo prazo.

3.2. Balanço Saudável

No livro [Profit First](#), que recomendo, o autor pergunta “How healthy is your company?” e os investidores devem perguntar o mesmo quando pensam em investir numa empresa.

Há empresas grandes que simplesmente não são saudáveis, porque têm muita dívida no Balanço.

O Balanço é uma demonstração financeira relativamente fácil de analisar, mas lembro-me que, quando era adolescente e tive explicações de contabilidade, foi uma matéria difícil de compreender. O Balanço mostra a situação financeira da empresa numa determinada data, por exemplo, 31 de dezembro e tem três grandes partes, o Ativo, o Passivo e o Capital Próprio, com uma equação fundamental:

$\text{Ativo} - \text{Passivo} = \text{Capital Próprio}$

Depois o Ativo e o Passivo são divididos em curto prazo (até 1 ano) e longo prazo (mais de 1 ano) e

podem fazer-se uma série de rácios úteis com esta informação, porém não cabem no âmbito deste pequeno e-book.

A forma mais rápida de avaliar a saúde financeira de uma empresa é realmente muito simples, basta pegar no montante que tem em Cash e Equivalentes e subtrair-lhe a Dívida Financeira, obtendo desta forma a Dívida Líquida.

Quanto maior a Dívida Líquida, pior para a empresa, pois mais recursos terá de despende para pagar os juros e capital dessa dívida.

As ações de empresas endividadas costumam ter muita volatilidade, pois volta e meia, quando o ciclo económico vira para sul ou quando as taxas de juro sobem muito, os investidores receiam pela dificuldade de refinanciamento da dívida e por vezes, quando a situação é mesmo muito desequilibrada, pela própria sobrevivência da empresa. Nesses casos as ações podem descer mais de 90% e se depois a empresa resistir à crise e recuperar, as ações podem voltar ao mesmo sítio, subindo os tais 1000%.

Portanto, é possível uma empresa sobre endividada ser uma Tenbagger, mas provavelmente apenas numa situação de *turnaround*, após uma grande queda.

O melhor é quando as empresas têm um Balanço saudável, com bastante Cash e pouca ou nenhuma

Dívida Financeira. Dessa forma terão menos risco e mais capital para investir no seu crescimento. Até porque, ao terem pouca dívida à partida poderão contraí-la para financiar a sua expansão.

3.3. Barreiras à Entrada

Barreiras à entrada de novos competidores tem a ver com vantagens competitivas da empresa que são difíceis de replicar.

Isto é muito importante e será estranho uma empresa decuplicar de valor sem ter algumas vantagens competitivas.

Vou dar só dois exemplos.

A Corticeira Amorim é a maior do mundo dos produtos de cortiça e exerce um controlo efetivo sobre a matéria-prima, que é rara e escassa. Portugal é de longe o maior produtor de cortiça do mundo e um sobreiro plantado agora, em princípio só dará cortiça boa para rolhas daqui por 40 anos. Isto significa que é muito difícil, para não dizer impossível, aparecer subitamente uma empresa estrangeira a competir com a “nossa” Corticeira Amorim.

A Alphabet – que também foi *owner operated* pelo Larry Page e o Sergey Brin – tem a Google com uma posição dominante no *search* e o YouTube que

parece ser a nova televisão do mundo. São ativos que lhe dão uma enorme vantagem competitiva.

Há empresas mais pequenas e desconhecidas da generalidade do público investidor que também têm vantagens competitivas únicas, que nem as empresas grandes conseguem replicar.

Essas vantagens podem ter a ver com uma tecnologia específica, patentes, marcas, localização *premium* ou por vezes são coisas que levam muito tempo a construir, independentemente do capital envolvido.

Ao considerar se uma empresa pode vir a ser uma Tenbagger, pergunte a si mesmo o que é que essa empresa tem de especial que muito dificilmente poderá ser copiado por outras? Quais são as suas barreiras à entrada de novos competidores?

Quanto mais altas, ou com mais crocodilos no caso de ser um fosso, melhor!

3.4. Possibilidade de margens gordas

Só quando existem barreiras à entrada consideráveis é que será possível alcançar – e muito importante, manter – margens de lucro elevadas, ou como eu gosto de dizer, “gordas”.

Ao contrário do que muita gente possa pensar, a maioria dos negócios – mesmo os cotados em bolsa – lucra menos de 10% daquilo que vende.

Por exemplo, as redes de supermercados só costumam lucrar entre 2% e 3% daquilo que vendem e as empresas de construção a mesma coisa. Isto acontece porque esses mercados são muito maduros e fortemente concorrenciais.

Mas também há empresas especiais que conseguem lucrar 15%, ou 20%, ou mesmo 30% daquilo que vendem.

Posto isto é preciso distinguir muito bem o que são margens gordas que advém de uma situação cíclica (já pequei várias vezes no passado por não valorizar suficientemente esta questão), do que são margens gordas oriundas de verdadeiras vantagens competitivas e altas barreiras à entrada.

Numa perspetiva de encontrar uma Tenbagger, não é essencial que a empresa em análise tenha margens gordas (por vezes isso até pode ser perigoso, pois pode atrair concorrência suficientemente forte para ultrapassar as barreiras), mas é importante que tenha alavanca operacional, ou seja, uma forma de expandir as margens.

Há empresas que têm uma base de custos fixa que não será necessário aumentar na mesma proporção do crescimento das vendas. Por exemplo, uma

empresa que vende 100 e lucra 4, porque tem 50 de custos fixos, se vender 200 poderá lucrar não 8, mas 16, com a margem líquida a expandir-se de 4% para 8%. As vendas duplicaram, mas o lucro quadruplicou!

A isto chama-se alavanca operacional e ajuda muito na formação de uma Tenbagger.

Em termos gerais, para existirem margens gordas é fundamental que a empresa não procure competir pelo preço, mas pela qualidade. Para o Bernard Arnault, o tal que é o mais rico da Europa, só os *luxury products* podem garantir *luxury margins*.

3.5. Grande Mercado Potencial

Em inglês chama-se ao “mercado potencial” *Total Addressable Market*, ou TAM.

Quase todas as empresas cotadas identificam o seu TAM nas apresentações que fazem aos investidores.

Em relação ao TAM é necessário considerar a sua dimensão (se é grande ou pequeno, em termos de dólares por ano), se está em crescimento (difícilmente haverá uma Tenbagger num mercado a encolher), a sua concentração e a posição da empresa em análise na hierarquia desse mercado.

O melhor é que o TAM seja grande e em crescimento, que seja fragmentado (com várias ou mesmo muitas empresas) e a empresa em questão ser a líder (ou

perto disso), mas com uma quota de mercado ainda pequena, de modo que possa expandi-la, assimilando ou aniquilando as concorrentes mais pequenas.

O que eu adoro mesmo é que a empresa seja única ao ponto de estar sozinha num mercado em expansão, mas é raro encontrar uma situação dessas. O mais normal é existirem várias empresas a lutar pelo mesmo género de clientes e nesse caso é necessário que existam mesmo muitos clientes potenciais (ou, se forem poucos, que sejam grandes) e a empresa em causa tenha vantagens competitivas.

É muito diferente estarmos a analisar uma empresa com \$500 M em vendas anuais num mercado que vale \$50 B, de uma empresa que vende \$500 M num mercado que vale \$1 B.

A primeira tem 1% de quota num grande mercado (por isso pode crescer muito), a segunda 50% de quota num pequeno mercado, um nicho. Só se o próprio nicho crescer muito – e nesse caso é preciso considerar que podem entrar novos concorrentes – é que a empresa poderá valorizar bastante, mas dificilmente ao ponto de ser uma Tenbagger.

3.6. Não Queremos Dividendos

A maior parte dos investidores adora dividendos, porque lhes dão segurança e rendimento.

Porém, quando andamos à caça de Tenbaggers, essa mentalidade deve ser abandonada, porque o que queremos são empresas com uma tremenda ambição e vontade de crescer, investindo tudo o que ganham em ainda mais crescimento.

Não vou salientar o termo demasiado técnico do Return On Invested Capital (ROIC), porque a ideia é simples: se a empresa tiver um grande potencial de crescimento será um desperdício estar a pagar dividendos para satisfazer os acionistas no curto prazo, quando esse capital é necessário para fazer a empresa crescer muitíssimo em termos de longo prazo.

Depois, quando já tiver crescido muito e grande parte do potencial tiver sido explorado, já pode pagar dividendos à vontade. Ou não.

A Berkshire Hathaway, por exemplo, nunca pagou um dividendo na vida (que já leva mais de 60 anos) e é a ação que mais subiu na história da bolsa, estando atualmente cotada, cada ação, em mais de \$400.000.

3.7. Baixos Múltiplos de Valorização

O crescimento é fulcral, mas não podemos descurar o preço, porque se pagarmos demasiado pelo crescimento, mesmo que ele ocorra, a ação pode não subir - e até descer!

Uma Tenbagger normalmente é impulsionada por três motores em simultâneo:

1º - Crescimento das vendas

2º - Expansão das margens

3º - Expansão dos múltiplos de valorização

Se há um motor que falha, a ação até pode voar, mas não até muita altitude, nem durante muito tempo.

E a forma quase garantida do 3º motor falhar é se à partida os múltiplos de valorização forem elevados... se o *Price to Sales Ratio* for superior a 10, se o *Price to Earnings Ratio* for superior a 40, é muito difícil estes múltiplos expandirem-se, porque já estão em níveis muito acima da média.

Mas também não precisamos ser garganeiros e exigir múltiplos muito deprimidos, tipo PSRs inferiores a 0,2 e PERs inferiores a 5. Estas situações em princípio indicam subavaliação e podem dar oportunidades de comprar barato para vender caro, mas têm mais a ver com depressões seguidas de *turnarounds* e não tanto com tendências ascendentes de longo prazo.

Uma coisa é comprar uma ação barata para a vender cara (potencial de qualquer coisa entre 0,5 e 3 *bags*), outra é investir com uma perspetiva de longo prazo com o objetivo de vir a ganhar 10 ou mais *bags*.

É curioso que no livro 100-Baggers o autor revela que as 365 ações que subiram mais de 10.000% no período 1964 – 2014 no seu mínimo antes da ascensão, em média, estavam com um PSR de 3, ou seja, tinham

um valor de mercado que era o triplo das suas vendas anuais.

Claro que para a média ser 3 é porque houve muitos valores abaixo e acima disso e alguns terão sido verdadeiros outliers, mas é para vermos que não é necessariamente no campo das ações com múltiplos super deprimidos que se vão encontrar as melhores ações para o futuro.

É que não seremos só nós a ver que são as melhores... outros bem informados estarão a ver o mesmo e será por isso que o preço não é dos mais baixos.

A qualidade paga-se... mas de preferência, não demasiado!

3.8. Preferência pelas Pequenas

Quase todas as empresas que atualmente são grandes começaram pequenas e é nessa passagem de pequena a grande é que está o ganho.

Claro que quando digo “pequena” é à escala da Bolsa de Nova Iorque, onde qualquer empresa valorizada abaixo de 1 *Billion Dollars* (cerca de mil milhões de euros) é considerada pequena.

Não são certamente *start ups*, essas sim super arriscadas.

São empresas já com umas dezenas ou centenas de milhões em vendas anuais. Citando novamente o livro 100-Baggers, em média as 365 superações à partida tinham um valor de mercado de \$500 M.

Aprecio bastante o campo de caça entre \$50 M e \$500 M porque por lá se encontram bastantes empresas inovadoras – ainda que pequenas para os padrões da Bolsa – por vezes com vantagens competitivas únicas e enorme potencial de crescimento.

Mas admito perfeitamente expandir esse terreno de caça até aos \$10 B... acima disso é que o ar começa a ficar rarefeito, no sentido que as empresas que já valem mais de \$10 B, por exemplo \$20 B, para serem Tenbaggers têm de valorizar \$180 B e isso já é mesmo muitíssimo dinheiro e é bastante mais difícil. Evidentemente é possível e já foi feito várias vezes na História, mas é mais difícil.

Atualmente só 27 empresas cotadas na NYSE e Nasdaq, ou 0,45% do total, é que valem mais de \$200 B.

Portanto as chances de investir numa empresa que já valha \$20 B ou mais e de vê-la decuplicar de valor são bastante reduzidas.

Por isso prefiro analisar empresas do índice de *small caps*, o Russell 2000, que são as 2000 mais pequenas,

das 3000 maiores dos Estados Unidos. Ou por outras palavras, são as que vão da 1001ª à 3000ª maior.

As empresas do Russell 2000 tipicamente têm uma capitalização bolsista entre \$50 M e \$10 B e quase todas elas, se fossem cotadas na Euronext Lisboa, pertenceriam ao índice PSI20.

Ou seja, são empresas pequenas à escala da Bolsa, mas não são minúsculas.

3.9. Já foi uma Tenbagger?

Se for necessário releia o 2º capítulo para recordar as probabilidades que lá estão. Eu já as sei de cor porque tenho pensado e escrito bastante sobre este assunto.

A probabilidade de uma ação escolhida ao calhas ser uma 10-bagger (a partir do seu mínimo histórico) é de 19,8%.

E a probabilidade de uma ação ser uma 100-bagger é 5,8%.

O que é óbvio é que para uma ação ser uma 100-bagger, ou seja, subir 10.000%, primeiro tem de ser uma 10-bagger, ou seja, subir 1.000%.

Isto significa que a probabilidade de uma 10-bagger eventualmente vir a ser uma 100-bagger é de $5,8 / 19,8 = \mathbf{29,3\%}$.

Não está convencido?

Vejamos de outro prisma. Em 6000 ações, 1186 foram 10-baggers e 347 foram 100-baggers.

Portanto, das 1186 que foram 10-baggers, 347 foram 100-baggers, ou $347 / 1186 = \mathbf{29,3\%}$

Desculpem a imodéstia, mas eu acho que está aqui uma descoberta extraordinária: a probabilidade de uma ação escolhida ao calhas ser uma 10-bagger é de **19,8%**, mas a probabilidade de uma ação ser uma 10-bagger, depois de já ter sido uma 10-bagger, é de **29,3%**.

E **29,3% > 19,8%**

Portanto aumentamos a probabilidade de investir numa 10-bagger no futuro se restringirmos o campo de análise às 10-baggers do passado.

E não precisa de ser uma ação que subiu 1000% no passado recente e que continuará a subir no futuro até chegar aos 10.000%. Pode ser uma ação que subiu 1.000% no passado, depois corrigiu mais de 50% e agora está novamente pronta para uma nova ascensão de 1000%.

O que interessa é que os investidores já tenham revelado apreço por essa ação no passado, pois dessa forma será mais provável que voltem a acreditar nela no futuro. Muitos nem nunca terão deixado de acreditar, mas já se sabe que não há nenhuma ação que valorize de forma linear, todas as subidas enormes contêm grandes retrocessos pelo meio.

3.10. Estamos num Bear Market?

É evidente que sim, se o índice S&P 500 desceu mais de 20% desde o máximo...



...e se desceu 24,8%, é porque estamos num *bear market*, sobre isso não há discussão possível porque a definição é objetiva.

E o que é que se deve fazer num *bear market*?

Vender tudo porque afinal as ações não são um bom investimento? Shortar ações porque a tendência é descendente? Fazer trading de curto prazo porque agora temos de nos contentar com pequenos ganhos? Passar para os derivados, onde se pode

ganhar tanto com as descidas como com as subidas?
Investir em ações de empresas mais defensivas, que paguem bons dividendos, para proteger o capital?

NADA DISSO!!

O que deve ser feito – e escrevo com a experiência de já estar no meu 4º *bear market* – é andar à caça de Tenbaggers!!!

Porque é nestas alturas de crise que surgem as melhores oportunidades de investimento a longo prazo.

Porque a seguir ao *bear market*... vem o *bull market*.

Há 200 anos que é assim e é provável que continue a ser assim, nos próximos 200 ou mesmo 2000 anos. Os investidores é que não serão os mesmos pelo que só alguns – os mais interessados – é que conhecerão a História.

O mercado – tal como a economia – são cíclicos e os investidores mais experientes sabem como sobreviver e perseverar durante o *bear market*, para estarem lá no *bull market* seguinte, logo desde o início, porque na realidade nunca deixam de investir e nunca deixam de procurar novas oportunidades.

4. Mentalidade de Longo Prazo

As pessoas muitas vezes pensam que para se ter uma mentalidade de longo prazo basta ser paciente. Que esperando, tudo se resolve.

Um investidor facilmente será paciente quando existe uma evolução linear e certeza no resultado.

Porém não é assim que o mercado de ações funciona.

A evolução de uma ação é sempre errática – com muitos períodos de fortes descidas – e a incerteza está sempre presente.

Por isso a mentalidade de longo prazo depende mais da resistência, da capacidade para suportar as adversidades, do que da simples paciência.

Quando se anda à caça de Tenbaggers invariavelmente somos atraídos por **dois** tipos de situações:

A – Os fundamentais melhoraram e a empresa tornou-se atrativa para os investidores, que antecipam uma nova tendência de subida;

B – A empresa está muito subavaliada em relação aos seus fundamentais.

Em ambos os casos as ações estarão vulneráveis a uma correção de 30%, ou mais.

No caso **A** porque a cotação terá subido e pode existir uma fase de tomada de mais-valias e no caso **B**

porque a empresa pode ficar – e normalmente fica – ainda mais subavaliada.

Quererá isto dizer que, por ter descido 0,3 *bags*, a ação já não irá subir 10 *bags* no longo prazo?

Não, pelo contrário, pela minha experiência, o facto de ter descido 30% ou mais logo após a compra é sinal que a opção de investir estava CORRETA.

Se a ação for mesmo das boas, irá testá-lo antes da grande viagem para norte. Porque só os fortes, os que estão lá pelos motivos certos é que merecem aqueles 10 *bags*.

Não são os que dão um tiritio a ver se pega... esses ficam pelo caminho ao primeiro abalo.

O desafio para os investidores é:

Buy right and hold on

Para comprar certo é preciso trabalhar muito para seleccionar cada ação para investir. É preciso considerar muitíssimas alternativas.

E depois da escolha e do investimento – que terá necessariamente uma justificação alicerçada em motivos sólidos de longo prazo – há que manter as ações com mãos fortes para lá do razoável, para lá de tudo.

Porque vai ser preciso uma atitude desse calibre para aguentar a ação até à terra prometida dos 1000% de ganho.