Você já descobriu
a vida que quer ter?



RUMO À LIBERDADE

Independência Financeira

POR

FABIO LUIZ CUCCINELLI VALENTE



RUMO À LIBERDADE

Independência Financeira

POR

FABIO LUIZ CUCCINELLI VALENTE

PRÉVIA

2026

DIREITOS AUTORAIS

© Copyright (2026) por Fabio Luiz Cuccinelli Valente – Todos os direitos reservados.

Não é legalmente permitido reproduzir, duplicar ou transmitir qualquer parte deste documento em meios eletrônicos ou impressos. A gravação desta publicação é estritamente proibida.

Prévia · apresentada no evento de 10 anos do Unlimited Ocean Front, em 26 de novembro de 2026.

ACOMPANHE NOSSO PERFIL

@RUMOALIBERDADE360

Aponte a câmera do celular para o QR code.

Este livro é dedicado a:

A pessoas sonhadoras que buscam fazer o seu próprio caminho, que se conectam com a vida e que estão sempre em busca de novos aprendizados.

Sabemos que não fazer o óbvio não é fácil, precisa de coragem e muita fé em si mesmo.

Acreditar nas pessoas e dar "primeiro" voto de confiança em uma cultura de desconfiança, é um grande passo para cada um de nós, na nossa cultura popular aprendemos o oposto.

Sumário

Objetivo do Livro — NESTA PRÉVIA

Introdução — *O caminho da liberdade* — NESTA PRÉVIA

1 **Você é o protagonista da sua vida?** — NESTA PRÉVIA

1.1 O poder de fazer dar certo
1.2 Procure sua força, vincule trabalho ao que ama fazer
1.3 O poder do trabalho
1.4 O que você escolheu aprender para sua vida
1.5 A mentalidade do construtor

2 **Gaste menos do que ganha: o pilar da liberdade** — NESTA PRÉVIA

2.1 Planejamento e orçamento
2.2 Balanço e fluxo de caixa: a liberdade começa com o controle
2.3 Riqueza não é sobre status, é sobre você
2.4 O poder das pequenas sobras
2.5 A diferença entre ativo e passivo

3 **Expansão da mente**

3.1 Trabalhe pelo aprendizado
3.2 Seja o funcionário que você quer ter
3.3 Você está ganhando para aprender
3.4 Escolha a empresa em que você quer trabalhar ou abra seu próprio negócio
3.5 Liberte-se das crenças
3.6 A Cabala do dinheiro
3.7 Quais são as crenças que você carrega?

4 Esqueça a média, seja ambicioso

4.1 O que você aprendeu na escola
4.2 Minha virada: a consciência do "meio"
4.3 A média como ponto de partida
4.4 Saindo da média sem perder o equilíbrio: o lado positivo da ambição
4.5 A lei de se pagar primeiro

5 Crie ativos

5.1 Investindo em ações e renda fixa
5.2 Comprando imóveis
5.3 Negócio próprio e empresas
5.4 A importância das diferentes fontes de renda
5.5 O segredo das casas verdes e dos hotéis vermelhos
5.6 O ativo que não aparece na planilha

6 Correr risco faz parte, o importante é se adaptar

6.1 O risco e o fluxo de caixa
6.2 O risco, as negociações e as parcerias
6.3 Negociando com as construtoras
6.4 Negociando com o shopping
6.5 O risco e as dívidas
6.6 Adaptação e mudanças de estratégia

7 O que ninguém me contou

7.1 Quebra de paradigmas
7.2 Surpresas positivas
7.3 Surpresas nem tão positivas
7.4 Trabalho: por onde começar
7.5 Visão 360º

Para fechar
Bibliografia
Sobre o Autor
Agradecimentos

Objetivo do Livro

Inspirar e compartilhar experiências sobre como alcançar a liberdade, seja através da independência financeira ou algum outro caminho que você escolher.

Compartilhar histórias e contribuir para que cada um descubra seu próprio caminho, que o faça feliz de forma leve, compartilhar que na vida é fundamental que tenhamos um plano e tenhamos intencionalidade desde o princípio.

Eu acredito muito que nós somos os nossos sonhos, vai de cada um sonhar alto e traçar planos e metas para chegar lá...

INTRODUÇÃO

O caminho da liberdade

> *Você sabe o que faz o seu coração acelerar? Você tenta ser a mudança que quer ver no mundo?*

Estas duas perguntas acima fizeram e fazem muita diferença em minha vida. Elas me chamam para o agora, me forçam a refletir sobre o que estou fazendo e me impulsionam a ser uma pessoa melhor. No mundo de hoje, especialmente no nosso país, pensar em felicidade ou em "mudar o mundo" pode parecer um luxo distante. Antes de tudo, precisamos sobreviver. Manter-se vivo com dignidade não é para qualquer um.

Mas, a cada dia, fazemos escolhas. Mesmo quando optamos por não fazer nada, isso também é uma escolha. Levantar-se, estudar, trabalhar, sorrir ou chorar diante das dificuldades — tudo é resultado de uma decisão. Por isso, pare e reflita:

Onde as suas escolhas têm te levado?

É o caminho que você escolheu para você?

É o percurso que vai te fazer feliz?

Pense no que você gosta de fazer.

São as pessoas? Os exercícios? A natureza? A praia? Fazer contas? Falar com pessoas? Quando souber quais são esses elementos, inclua-os no seu trajeto, monte um plano e execute. Se necessário, ajuste o plano. Se você não tem facilidade para identificar o que "quer", comece identificando o que você "não quer"; ao se afastar do que não te serve, você naturalmente se aproximará do que faz sentido.

Se você for como eu, que gosta de muitas coisas e acaba achando que isso é um problema, encare como um copo cheio: você pode escolher uma dessas coisas e, se não der certo, terá muitas outras para testar. Quando somos crianças, a vida é mais leve e precisamos de muito pouco para ser feliz. Voltar à infância e lembrar o que nos dava prazer é um belo ponto de partida.

A Liberdade que Pulsava na Infância



Para mim, a liberdade apareceu de diversas formas desde o princípio. Lembro com alegria de momentos simples que pareceram eternos: o dia em que caíram diamantes no céu, o dia em que choveu pipas, ou quando eu tomava conta de carros na rua da feira para poder jogar uma ficha de fliperama mais tarde. Naquela época, cada dia era uma aventura.

Pela manhã, eu podia escolher em qual rua iria, quais amigos visitaria, se queria jogar bola, bater figurinha, jogar bolinha de gude ou apenas visitar amigos.

A liberdade estava lá presente, pulsante, cada dia era uma aventura, o dia passava em um piscar de olhos.

Começava na rua de baixo às 9h da manhã e terminava com minha mãe, aparecendo de repente, em uma casa de um novo amigo que consegui ao longo do dia, em um lugar que eu mesmo nem imaginara que estaria, brava, preocupada, às vezes até mesmo chorando...

Como ela me achava? Eu não sei até hoje, mas ela sempre me encontrava... Para mim eu estava longe, em outro mundo, mas no final era sempre dentro de um bairro, entre 5/10 quadras... para mim aquilo era meu mundo e eu não precisava de mais nada.

Passei por várias ideias "empreendedoras" na infância: tomei conta de carro na rua da feira, dei aula de datilografia na escola do meu avô (tenho até hoje gravado na mente o "asdfg/çlkjh", o primeiro exercício que repetíamos centenas de vezes até decorar o caminho dos dedos, quem fez datilografia nunca vai esquecer).

Ganhava 10 cruzeiros por semana e ia saltitante para a banca comprar bolinhas de gude. Vendi geladinho, fiz pipas, peixinhos e comprei caixas de sorvete para revender. Hoje, olhando para trás, vejo que comecei e desisti de vários pequenos negócios, mas foi ali que a semente da independência foi plantada.

Aos 13 anos, consegui um emprego com meu tio Jorge na contabilidade, no Largo do Anhangabaú. Logo no primeiro dia, ele me obrigou a decorar todas as estações de metrô. Fazia chamada oral até eu não errar nenhuma. Na época, eu tinha medo e não gostava da tarefa, mas hoje lembro com carinho e me orgulho de saber todas as linhas antigas de cabeça — informação que usei muitas vezes para orientar amigos e meus filhos.

Foi ali meu primeiro contato com o computador: um PC XT, tela monocromática, disquete de 5 ¼ para fazer imposto de renda. Nas tarefas diárias de motoboy eu andava muito, ia de um local a outro andando para economizar os passes de ônibus, naquela época eles eram moeda de troca para jogar fliperama e trocar por amendoim com Nescau e açúcar.

Acho que foi nessa época que comecei a gostar de andar grandes distâncias. Também ajudei meu avô Izidoro a pintar casas. Aprendi a remendar parede, a

diferenciar massa corrida de gesso e que raspar a porta para retirar verniz velho é essencial para um trabalho de qualidade. Carrego até hoje o ensinamento dele: "A diferença está nos detalhes".

Dos 16 aos 20 anos, trabalhei com recreação — período fantástico, afinal, quer coisa melhor do que ser pago para se divertir? Foi durante esse processo que assisti de camarote à separação dos meus pais e presenciei um dos principais fatores de brigas entre casais: o dinheiro. Volto a essa história no capítulo 2.

Anos depois, li Casais inteligentes enriquecem juntos, de Gustavo Cerbasi, e dei o livro de presente para minha esposa. Gostei muito quando ele apresenta os cinco estilos de lidar com o dinheiro: poupadores, gastadores, descontrolados, desligados e financistas. Depois de detalhar os perfis, ele monta um horóscopo dos casais. Imagine só um gastador casado com um descontrolado: é uma loucura, enquanto um gasta, o outro gasta mais ainda.

O livro trabalha com diversos exemplos práticos e ensina como planejar e como fugir das armadilhas da vida financeira.

A Busca pelo Propósito

Na faculdade, tentei vender peixinhos de vidro, mas após alguns "nãos" sem emoção, decidi que vendas não eram para mim, desisti e dei tudo de presente para um casal de amigos — minha "primeira grande ilusão". Hoje, aos 46 anos, sou líder de vendas da minha empresa.

Desde o princípio, eu queria algo que tivesse energia, entrega e resultado. Fiz Processamento de dados no colégio técnico.

Por influência da recreação, que eu fazia em férias e feriados, escolhi Educação Física em Londrina. Fiz cursinho e passei na UEL. Mas num dos meus primeiros trabalhos, para uma prefeitura vizinha, vi uma coisa que mudou meus planos: educadores físicos já formados ganhavam o mesmo que eu estava ganhando por aquele dia. Fiz as contas e percebi que ficaria na

recreação até uns trinta anos, no máximo, e que dali não sairia a família e a liberdade que eu queria.

Optei por sair da Educação Física e voltei para casa dos meus pais em São Paulo, voltei ao cursinho e entrei na Fatec, em Santos. Em São Paulo coloquei foco na área de tecnologia e fiz faculdade de Processamento de Dados, a decisão em si era difícil, mas me imaginei trabalhando em projetos de tecnologia, com um bom salário que pudesse sustentar minha família e tendo flexibilidade para trabalhar fora do horário de pico.

Dentro de TI, foquei na área de processos de negócios. Queria saber o que movimentava as empresas. Isso me levou à área de projetos de inovação, onde aprendia algo novo a cada dia.

Em um destes processos de seleção, lembro da Accenture como se fosse hoje. Na 4ª fase do processo seletivo, fiz uma entrevista com o RH, fiquei 1h30 respondendo tudo, saí convicto que havia passado na entrevista, estava feliz, pronto para começar.

Três semanas depois, veio o feedback: "Você não tem o perfil para a vaga". Meu céu caiu. Fiquei confuso, mas não deixei a bola cair. Foram 6 meses, 8 processos seletivos, 3 que eu jurava que seria chamado e nenhuma resposta: "você foi contratado".

O processo na Unilever foi outro grande aprendizado, eu fiz provas, dinâmica de grupo, painel, entrevista com RH e por fim entrevista com o gestor da área que iria contratar, a 1ª e 2ª entrevistas eram para trabalhar na área de Infraestrutura, lá fui eu, mais uma vez queria muito a vaga, precisava do estágio, ao ir até a empresa tinha aquela sensação de lugar maravilhoso, incrível, queria muito e apesar de desempenhar super bem nas conversas, não fui aprovado. Encerrou o prazo para ser chamado e já me dei por vencido, porém logo após o encerramento do prazo, me ligaram novamente e tinha saído uma vaga na área de projetos, para implementação de novos sistemas e o que eles precisavam era de uma pessoa para intermediar a conversa entre programador e usuários finais.

A vaga caiu perfeitamente, foi quase que um empurrão de Deus. Em janeiro de 2002 comecei como estagiário na Unilever, uma história que conto melhor no subcapítulo 1.2.

E você já escolheu o que te faz feliz? Escolha, siga em frente, acredite.

Por que este livro?

Escrever este livro era um item que constava nos meus planos há mais de 20 anos. Durante um treinamento em Orlando, o "Estratégia da Magia", as interações me encorajaram a tomar a decisão. Iniciei achando que faria uma obra focada em ativos financeiros e apartamentos, mas percebi que a liberdade e os desejos começam muito antes de qualquer investimento. Ela começa no comportamento e na mentalidade. Este livro não tem o objetivo de desenhar um caminho, não é um manual. São experiências vividas, que desenhei a partir dos meus erros — como a perda na previdência privada — e meus acertos.

Hoje, vivo a vida que escolhi. Trabalho muito, é verdade, mas tenho a liberdade de escolher onde estou, com quem estou e onde trabalhar. Acredito que a felicidade é o princípio de tudo.

Se você não leu "O jeito Harvard de ser feliz", faça isso! Ele traz dados que comprovam que a felicidade é o motor do sucesso, e não o contrário como muitos acreditam.

Antes de começarmos, quero te contar como este livro está organizado, para você saber o caminho que vamos percorrer juntos.

Os primeiros capítulos falam de você: do protagonismo que só você pode assumir, do hábito de gastar menos do que ganha e da expansão da mente que derruba crenças que a gente herdou sem escolher. Depois vem a coragem de recusar a média como destino e de construir ativos, um de cada vez, com a paciência de quem planta. Na sequência entramos no risco e na adaptação, onde conto as negociações, os erros que me custaram caro e as viradas que só

enxerguei depois. E fecho com o que ninguém me contou: as surpresas, boas e ruins, que só aparecem quando a gente já está na estrada.

Organizei nessa ordem porque foi assim que eu mesmo aprendi. Não adianta falar de imóvel, de ação ou de negócio próprio com alguém que ainda não decidiu que a vida é dele. Tudo começa na cabeça — e é de lá que a gente vai partir.

Como você encara cada tarefa, cada pequena decisão do dia a dia, se você escolhe fazer feliz ou triste uma tarefa, é aí que está a felicidade.

O caminho deve ser alegre. E a alegria começa dentro de você.

Se você está cansado de ser apenas uma engrenagem e quer assumir o controle da sua história, este livro é para você. Vamos juntos transformar o seu trabalho de uma fonte de sobrevivência em uma ferramenta de liberdade.

CAPÍTULO

1

Você é o protagonista da sua vida?

Antes de avançarmos, precisamos alinhar expectativas. A pergunta mais importante que você deve se fazer hoje é:

> *Você é o protagonista da sua própria história? Mesmo que não goste de estar em evidência, você assumiu a liderança do seu caminho?*

Cada escolha que fazemos abre uma nova trilha. Sempre que dizemos "sim" para algo, automaticamente dizemos "não" para outro destino. Mas existe uma terceira via, a mais perigosa de todas: a omissão. O "não dizer nada" também é uma escolha. E, quando você se omite, você entrega a chave da sua vida para que outra pessoa decida o seu trajeto.

A Lição do Envelope Vermelho

Demorou para eu perceber o impacto da minha omissão. Foi em um treinamento, durante uma dinâmica de caça ao tesouro, que a ficha caiu. Eu me vi repetindo ali o mesmo comportamento que tinha na vida real em algumas situações: a postura de quem não quer se colocar em evidência.

Nos primeiros 30 segundos do jogo, ninguém se manifestou para liderar. Por educação ou por um ego disfarçado de "esperar ser escolhido", eu me calei. A última pessoa a chegar ao grupo, aparentemente a mais inexperiente, disse: "Eu quero ser líder". Todos nós, inclusive eu, prontamente concordamos.

Poucos minutos depois, recebemos as regras do jogo. A nova líder, sem ler nada, correu para contar a outros grupos que seria ela a líder, sem sequer discutir o plano ou envolver o time. No percurso até o local onde seria feita a caça ao tesouro, tínhamos que planejar a rota e decidir qual seria nossa estratégia, mais uma vez a líder ficou mais entretida com o celular do que em estar com o grupo.

Ações como esta estiveram presentes ao longo do dia, e o grupo ao invés de debater e questionar a liderança, se autorregulou, pessoas mais experientes assumiram as tarefas e a divisão delas. Conseguimos cumprir com as tarefas ao longo do dia de uma forma saudável e com agilidade, ficamos em 2º lugar pela execução.

Debater a falta de engajamento ou a falta de liderança daquela pessoa seria uma situação embaraçosa que traria constrangimento e muitas vezes evitamos isto automaticamente na nossa vida.

Porém no fim de tudo, havia um envelope vermelho que continha uma autoavaliação do grupo e neste envelope, apesar de termos ótimas notas para harmonia, tivemos péssimas notas para liderança, levando o grupo todo para o penúltimo lugar.

Eu aprendi algo que carrego até hoje: minha omissão no início do jogo e não colocar o tema para ser discutido durante o jogo nos afastou da vitória.

O Custo de não liderar

Quem não lidera a própria vida acaba sendo conduzido pelas decisões dos outros. Às vezes a vida oferece uma ajuda — uma porta que se abre, uma oportunidade inesperada — mas, invariavelmente, você precisará tomar as rédeas do seu destino. Assumir o protagonismo não significa ser a pessoa mais barulhenta da sala ou aquela que mais gosta de aparecer. Significa ter clareza sobre o caminho que deseja seguir e a coragem de traçá-lo.

Imagine um mapa e uma viagem em família: todos concordam em ir à praia. Em vez de planejar a rota e avaliar alternativas (escolher a estrada, prever paradas, calcular tempo), você entra no carro e começa a dirigir sem destino certo. No melhor dos mundos, talvez você tenha um excelente senso de direção e chegue ao destino desejado. Mas, se esse senso faltar, você pode acabar tomando a rota contrária e se afastar da praia em vez de se aproximar dela. A ausência de direção transforma escolhas simples em riscos desnecessários.

Assumir a liderança da própria vida é, antes de tudo, responsabilidade. É reservar tempo para definir objetivos, identificar prioridades e revisar decisões com honestidade. É constatar que pequenas desistências diárias — aceitar o primeiro emprego que aparece sem avaliar se ele alinha com seus valores, dizer "sim" sempre que alguém pede algo — podem, ao longo do tempo, empurrar você para longe do que realmente importa. O custo de não decidir é a perda gradual do próprio rumo. Mas liderança pessoal não é sinônimo de rigidez. Pode ser flexível e compassiva: tratar-se com paciência quando os planos mudam, ajustar a rota quando surgem novas informações, aprender com os desvios. Liderar sua vida também envolve escolher suas companhias de viagem — cercar-se de pessoas que respeitam seus objetivos e que o desafiam a crescer — e saber quando aceitar a ajuda e quando recusar interferências que desviem seu curso.

Na prática, começar a liderar sua própria vida pode ser simples e concreto. Faça estas três coisas:



Defina um destino claro — escreva metas de curto e longo prazo que tenham significado para você.



Trace rotas alternativas — pense em pelo menos duas maneiras de chegar às suas metas e quais recursos cada caminho exige.



Avalie decisões cotidianas — antes de dizer "sim" ou "não", pergunte-se se a escolha aproxima ou afasta você do destino escolhido.

Considere também pequenas ações que reforçam o protagonismo: reservar 15 minutos diários para revisar prioridades; dizer "aqui está o que posso fazer" em vez de "sim" automático; celebrar pequenas conquistas que comprovem que você está no caminho certo. Essas atitudes simples atuam como correções de rota que, acumuladas, mantêm seu percurso alinhado ao que você deseja construir.

Por fim, pergunte-se: Onde quero chegar na minha vida? Quais são os sinais de que estou me distanciando do meu objetivo? O que estou disposto a abrir mão para manter minha rota? As respostas não precisam ser imutáveis, mas precisam existir. Sem um destino definido, qualquer vento parecerá favorável — até que você perceba que foi levado para longe do que realmente importa.

Você está pronto para assumir o papel principal na sua história?

1.1

O poder de fazer dar certo

Você tende a ver as coisas de forma positiva e buscar soluções, ou costuma olhar pela lente da dificuldade? O que vem primeiro na sua mente: confiança ou desconfiança?

A maneira como enquadramos eventos — como oportunidades ou problemas — influencia profundamente nossas escolhas e resultados. Pessoas que procuram soluções geralmente mobilizam recursos, experimentam alternativas e perseveram diante de obstáculos. Já quem parte da suspeita ou do pessimismo tende a gastar energia antecipando falhas, evitando riscos e, com frequência, perdendo possibilidades que estavam à mão.

Não se trata de ignorar riscos ou viver em otimismo ingênuo. Trata-se de ajustar seu foco para que ele trabalhe a seu favor. Confiança consciente é diferente de confiança cega: ela nasce da experiência, da preparação e do reconhecimento das próprias limitações. Desconfiança útil existe também — faz você checar fatos, proteger-se de armadilhas e tomar decisões mais seguras. O equilíbrio entre essas duas atitudes é o que produz uma postura realista e proativa.

Um exemplo pessoal ajuda a ilustrar: alguns amigos e familiares me chamam, com carinho, de quem tem a "bunda virada para a lua". A sorte pode existir, mas por trás dela há hábitos concretos: esforço consistente, curiosidade para aprender, empatia nas relações e atenção aos sinais à volta. Quando você cultiva essas bases, "acidentes favoráveis" tendem a aparecer com mais frequência — não por magia, mas porque suas ações aumentam a probabilidade de ser encontrado pela oportunidade.

Aprendi a pensar assim num treinamento em Orlando, o "Estratégia da Magia", que citei na abertura deste livro. Para Walt Disney, magia não era truque; era imaginação aplicada com cuidado — histórias que emocionam,

detalhes que convencem e experiências que fazem as pessoas acreditar, ainda que por pouco tempo, em algo maior. Essa visão tem uma lição direta para quem quer assumir o próprio papel principal: magia é o efeito produzido quando intenção, preparo e sensibilidade se encontram.

A vida não é simplesmente uma sucessão de sorte ou azar. É o resultado de como respondemos às circunstâncias. Quando cultivamos práticas que constroem competência, atenção e empatia, aumentamos a probabilidade de encontrar portas abertas. E quando combinamos essa base com uma postura aberta à descoberta, transformamos o acaso em aliado — sem abdicar do senso crítico.

Vou dar um exemplo real que vivenciei em plena crise que começou por volta de 2014, quando muitos imóveis perderam muito valor e diversas construtoras quebraram.

Por que Imóveis?

Em 2012, depois de perder **todo** o investimento que fizemos em nossa segunda loja de frozen yogurt em um shopping, decidimos direcionar os investimentos para imóveis. A decisão foi baseada em uma experiência anterior de compra e venda que tinha dado certo: se no varejo o capital pode evaporar, no imóvel ao menos sobrariam os tijolos.

Sobre as lojas

A primeira loja havia sido bem-sucedida e justificou a abertura da segunda. Mas na unidade de Osasco perdemos tudo — R$ 450.000,00 reduzidos a pó. Até as máquinas, que haviam custado uma fortuna e seriam consideradas ativos, ficaram sem mercado; no fim sobraram apenas duas ou três. Um grande amigo nos ajudou, guardando as máquinas em sua loja, e assim seguimos em frente. Meu primo, que era meu sócio na época, participou ativamente de toda a empreitada. Aqui já temos um exemplo importante, mesmo com a perda significativa da loja, estávamos buscando outra forma de "Gerar renda".

Entre maio e dezembro de 2012 compramos três apartamentos na planta em Santos: duas unidades no Unlimited, da Yuny, e uma no Unique (antigo Estanconfor). Eram valores muito acima do que tínhamos no banco, mas as projeções eram boas e a experiência anterior de compra e venda nos dava confiança.

Aí veio a crise de 2014 e 2015. Os preços desabaram, muita gente devolveu o apartamento para a construtora e recuperou parte do que havia pago. Era a saída mais lógica, e eu cheguei perto de seguir por ela, assim como meu irmão que devolveu o apartamento que havia comprado.

Mas decidi que não. Refiz as planilhas, refiz as metas e estabeleci um novo objetivo: se de três apartamentos eu ficasse com um só no final, já seria vitória. Devolvi uma unidade para ganhar fôlego nas outras, procurei sócio, e me sentei com a incorporadora quantas vezes foi preciso. Conto essa negociação inteira no capítulo 6, porque ela merece o espaço, foi uma das viradas de mesa que consegui na minha vida.

O que importa aqui é o desfecho. O apartamento foi entregue em abril de 2017 e, poucos meses depois, o aluguel já pagava a parcela do financiamento e ainda sobrava um pouco, ou seja, o esforço para manter o apartamento valeu a pena, e a tese criada se comprovou. Nada disso teria acontecido se eu tivesse aceitado que não havia saída.

O que mais guardo daquela entrega não é nenhum número. É a primeira vez que entramos com o Nicolas e o Cauã no apartamento. O Nicolas olhou em volta e perguntou: “Pai, que apartamento lindo, nós ficamos ricos?” Não ficamos, mas aquele dia, sim, foi de muita felicidade, esta frase e a conquista encheram nosso coração.

O aluguel não só pagou a parcela, como sobrou. Veja o que aconteceu até a venda do apartamento, em 2023.

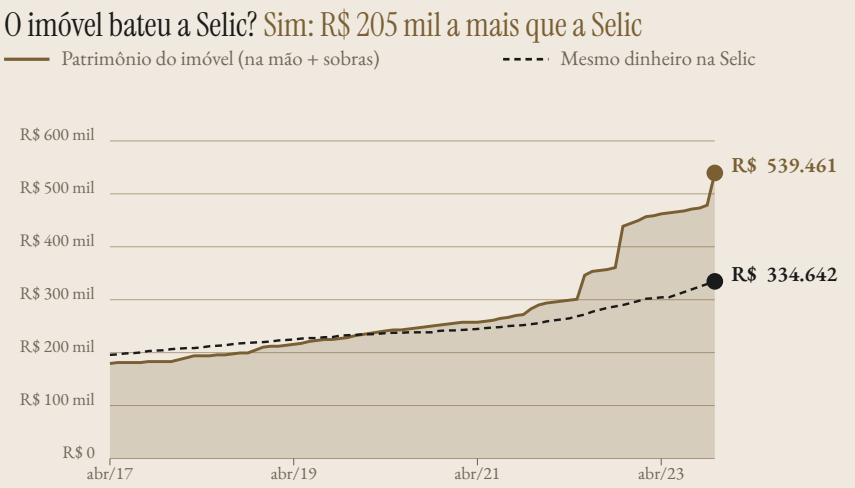


FIGURA 1 *Apartamento 605 (Unique): Somando o valor que ficou na mão com a venda + aluguel recebido acumulado, menos as parcelas do financiamento, de abril de 2017 até a venda (escritura em 23/09/2023 e quitação do financiamento em outubro de 2023), o resultado foi de R$ 539.461. Comparado na linha pontilhada com a Selic o mesmo dinheiro investido renderia R$ 334.642.*

Lições

Nada muda até você decidir fazer dar certo. Pode parecer óbvio, mas foi algo que aprendi na prática. Quantas vezes desistimos porque algo ficou difícil, caro ou demorado demais? O ponto de virada de qualquer projeto raramente vem por sorte: nasce da decisão de ajustar o plano, recalcular a rota e procurar soluções. Assumir responsabilidade total — parar de culpar o mercado, o governo ou a economia e agir sobre o que você controla — esta postura transforma a posição de vítima em protagonista.

Não havia garantias, nem segurança. Havia apenas um desejo genuíno de construir valor e ter outras fontes de renda. O exemplo do imóvel do Unique é uma prova real disto.

Não é mágica: é atitude consistente. Quando você decide "vai dar certo porque eu vou fazer dar certo", o foco muda de "e se der errado?" para "como posso fazer funcionar?". Isso implica planejar, negociar, aprender novas operações (como gestão por temporada) e, sobretudo, persistir até encontrar uma saída viável.

Com esta experiência que deu certo no Unique, também consegui pensar em estratégias diferentes para o segundo imóvel que comprei no Unlimited, a entrega era um ano depois. Fui negociar com a construtora, consegui um belo desconto se pagasse o valor que faltava à vista ao invés de financiar, juntamos nossas economias e conseguimos pagar.

A princípio como não tinha dinheiro suficiente para mobiliar colocamos para alugar na locação tradicional de 30 meses. Porém com 12 meses a inquilina pediu para sair e migramos para a locação por temporada.
Como desenvolver essa postura produtiva? Seguem sugestões práticas e reflexões para incorporar essa mentalidade no dia a dia:

1 **Observe seu diálogo interno**

Registre por três dias como você reage mentalmente a um problema: qual é a primeira frase que aparece na sua cabeça? "Não vai dar" ou "como posso resolver"? Identificar o padrão é o primeiro passo para mudá-lo.

2 **Pratique a reestruturação imediata**

Ao perceber um pensamento negativo automático, reformule-o em pergunta orientada à solução: em vez de "isso vai dar errado", pergunte-se "qual é o menor passo que posso dar para testar essa ideia?" Isso reduz paralisia e abre espaço para ação.

3 **Cultive pequenos hábitos que geram confiança**

Aprenda algo novo regularmente (um capítulo, um curso rápido). Registre pequenas vitórias diariamente — quando a confiança se alimenta de evidências, ela cresce. Peça feedback e use-o para melhorar; isso transforma vulnerabilidade em recurso.

4 **Use a desconfiança a seu favor**

Transforme cautela em checklist prático: quais riscos existem? Quais são mitigáveis? Quais exigem aceitar o risco calculado? Estabeleça limites e planos de contingência para experimentos que envolvam apostas maiores.

5 **Amplie sua rede com empatia estratégica**

Empatia aproxima pessoas e cria pontes para oportunidades. Investir em relações não é perda de tempo: indique, agradeça, ofereça ajuda. Relações recíprocas frequentemente geram oportunidades inesperadas.

6 **Aja com curiosidade**

Pergunte mais do que conclui. A curiosidade mantém a mente aberta para soluções que não seriam óbvias à primeira vista.

1.2

Procure sua força, vincule trabalho ao que ama fazer

> *Todos nós temos uma força interior – mas nem todos a acessam.*

Todos nós carregamos uma força interior capaz de nos mover para frente, resistir às tempestades e transformar ideias em realidade. O problema é que essa força nem sempre é óbvia. A vida tem o hábito de nos distrair com obrigações sociais, pressões familiares e moldes prontos de sucesso. As comparações com a vida do outro — com carreiras, casas, viagens, títulos —

acabam muitas vezes por nos afastar do que realmente nos motiva. Seguimos expectativas de terceiros e perdemos o contato com o que nos dá energia.

As distrações vêm disfarçadas de conselhos bem-intencionados: "faz o curso X, arruma um emprego estável, case-se, compre a casa". Há também a voz do medo: "e se der errado?". Entre demandas externas e receios internos, a força que nos movia se cala. Não é incomum acordarmos um dia percebendo que seguimos um roteiro alheio — bem-sucedido para o outro, vazio para nós.

O convite do meu pai — e a escolha que era minha

Quando estava procurando estágio durante a faculdade de Processamento de Dados, meu pai apareceu com uma oportunidade: um amigo dele, referência em tecnologia, precisava de um estagiário. Era, pelas palavras do meu pai, praticamente um herói local — o "cara" que resolvia tudo relacionado a tecnologia. Para muitos, um presente raro; para mim, um ponto de conflito.

O problema não era a competência do homem: eu reconhecia que ali haveria muito a aprender. A questão era o lugar onde ele trabalhava — o serviço público estadual. Desde cedo eu tinha uma visão clara sobre o que queria: empreendedorismo, autonomia, capacidade de inovar e de decidir. Eu não via no funcionalismo público o ambiente ideal para isso. Havia uma dissonância entre o que me ofereciam e o que eu desejava construir.

Meu pai insistiu. Ele via a vaga como uma oportunidade única de acesso a conhecimento e estabilidade. Para ele, era um atalho que eu não deveria desprezar. Eu entendi o argumento, mas também percebia que aceitar esta vaga seria renunciar a um desejo meu: a vontade de viver algo diferente, experimentar e encontrar ambientes dinâmicos e desafiadores. Lembro-me de ter conversado com ele longamente; disse que apreciava a intenção, mas que precisava seguir o meu caminho. Não foi uma decisão simples. Foi, sim, uma escolha consciente: priorizar aquilo que me movia por dentro.

Quando a força interior encontra a oportunidade — O início na Unilever

Alguns meses depois, veio a oportunidade que se alinhou com meus desejos e sentimentos: a vaga na Unilever. Senti um alívio quase físico por não ter aceitado a opção do meu pai — não por menosprezar o conselho dele, mas porque entendi que havia seguido minha bússola interna. Em janeiro de 2002 comecei como estagiário e logo participei de um grande projeto: implementar uma ferramenta de CRM para a América Latina e México. Foram sete anos de aprendizagem intensa, viagens e contato direto com processos, estratégias e pessoas.

Recuando no tempo, percebi que as vagas anteriores que me apareceram eram muito técnicas — programação, hardware — e não conversavam com o meu perfil. Eu gostava de entender processos, mapear fluxos, articular soluções entre pessoas e sistemas. Havia mantido uma verdade pessoal: queria aprender processos. Essa coerência entre quem eu era e o que eu buscava me levou a conquistas importantes dentro da área que, de fato, me dava energia. Foi uma confirmação poderosa: quando você preserva sua verdade, mesmo em meio a incertezas, as oportunidades certas tendem a surgir.

A força que alimenta a persistência

A força interior não é apenas inspiração em momentos de prazer. É energia nos dias de cansaço, é o que faz você levantar após um erro, o que dá foco quando o ruído externo tenta te desviar. É a diferença entre sobreviver às circunstâncias e construir ativamente sua vida. Quando alinhada a propósito e disciplina, essa energia transforma rotina em progresso.

No primeiro ano de estágio eu fazia Fatec em Santos e trabalhava em Anastácio, a fábrica ficava bem próximo da Anhanguera, eram 2h30/3h diárias de fretado para ir e o mesmo para voltar. Acordava às 4h45 e pegava o fretado às 5h30. Na volta, pegava o fretado em São Paulo às 17h e chegava

na faculdade entre 19h30 e 20h. Era uma rotina diária pesada, mas de muito aprendizado.

Ganhei força com os novos aprendizados, como o mundo que se abria: somente o fato de chegar em uma empresa multinacional como a Unilever, já foi algo fantástico, estava em um projeto que "respirava inovação", havia pessoas ali que tinham muito conhecimento e o que não faltava eram novos assuntos para aprender.

Trabalhei muito, isto é um fato, mas aprendi muito mais do que trabalhei, sou eternamente grato a esta oportunidade, não tenho dúvidas que ali foi o início de uma grande transformação.

Seja através dos estudos para aprender um novo sistema, nas conversas com os líderes que estavam sempre trazendo novos desafios, nas atividades que me faziam perder a noção do tempo. Aos poucos percebi que esta energia sempre estivera ali. Encontrá-la não foi um evento mágico; foi um acúmulo de pequenos reconhecimentos e escolhas.

Como encontrar (e alimentar) sua energia interior



01

Autoconhecimento

Faça um inventário de atividades que te energizam e as que te drenam. Você verá padrões claros: algumas tarefas, mesmo recompensadoras em termos sociais, podem esvaziar você. Outras, por mais incipientes, recarregam suas baterias. Identificar isso é passo essencial.



02

Defina seus limites

Dizer "não" é um ato de coragem e clareza. Limites preservam energia e permitem foco nas prioridades que importam para você. Não é egoísmo; é gestão de recursos pessoais.



03

Cultive rituais, pequenos hábitos

Reserve tempo para pensar se está onde deseja ou se ainda vai precisar de mais tempo para chegar lá, planeje, escreva, execute — fortaleça sua força interior. A consistência vence a intensidade eventual.



04

Alinhe escolhas a valores

Sempre que enfrentar uma decisão, pergunte: "isso me aproxima do que eu valorizei como importante?" Se a resposta for não, reavalie.



05

Busque comunidades que somem

Pessoas que entendem e incentivam sua visão reduzem o ruído e aumentam a resiliência. Cercar-se de quem compartilha valores ou, ao menos, respeita seu caminho, faz diferença.

Leitura recomendada

Um livro que complementa bem esse tema é Dê Propósito, de João Branco — uma leitura prática sobre alinhar ações e sentido. Não é sobre jogar tudo fora e começar de novo, mas sim sobre fazer as coisas com intencionalidade e ir ao encontro do seu percurso.

Descobrir seu propósito dentro do trabalho não é esperar que o emprego ideal apareça, não é jogar o emprego atual para o alto e ir em busca de outro, é transformar o papel que você já tem em um emprego para o que importa. Identifique o que te energiza, proponha pequenos experimentos, negocie tempo para testá-los e mensure o impacto. Aos poucos, o trabalho se alinha

ao seu sentido e você deixa de apenas cumprir tarefas para começar a construir algo que tem valor real para você e para os outros.

Conclusão

A FORÇA QUE te move é o combustível da persistência. Ela te dá energia para o dia a dia. Procure-a todos os dias, seja persistente. Você pode estar cansado, às vezes sentir que não está conseguindo cuidar de todas as áreas da vida, mas reveja seu plano, veja se está caminhando para onde quer chegar e vá em frente.

Lembre-se: você pode honrar quem cuida de você — como seu pai — sem abandonar sua verdade. Escolhas conscientes não anulam gratidão; elas a transformam em compromisso com a própria vida. A força interior se manifesta em pequenos atos repetidos, em decisões que preservam sua energia e em uma coragem serena de caminhar na direção que faz sentido.

Nunca subestime o que uma escolha alinhada pode gerar. Vai dar trabalho. Vai exigir persistência. Mas, no fim, o trabalho de assistir a própria vida se desenrolar com propósito é a maior recompensa que existe.

1.3

O poder do trabalho

> *Se você o encara como fardo, ele te desgasta. Se o encara como oportunidade, ele te fortalece. A diferença está na lente com que você escolhe enxergar.*

O trabalho tem um poder silencioso, quase invisível, mas transformador. Ele molda o nosso caráter, disciplina a nossa mente e nos ensina sobre persistência.

Existe um dito popular que todo mundo conhece: "o trabalho dignifica o homem". Cresci ouvindo essa frase e, durante muito tempo, ela me incomodou. Ela costuma aparecer na boca de quem quer justificar o cansaço dos outros, como se bastasse trabalhar muito para que a vida fizesse sentido. E a gente sabe que não é bem assim. Existe trabalho que não dignifica ninguém: aquele que só consome, que não ensina nada, que te devolve no fim do dia menor do que você entrou.

O ditado só fica verdadeiro quando você acrescenta uma condição. O trabalho dignifica quando alguma coisa dele fica em você. Não é o esforço que dignifica. É o que o esforço constrói.

E é aí que mora o poder dele. Trabalhar é mais do que trocar tempo por dinheiro — é trocar tempo por aprendizado, por experiência, por estrutura interna. O dinheiro é importante, claro, mas o que o trabalho constrói em você vale muito mais. Mais à frente dedico um capítulo inteiro a essa ideia, porque ela merece: além de aprender algo que vai te servir pela vida toda, você está sendo pago para aprender. Pago para aprender algo que você ama, algo que tem a ver com você, algo que continua sendo seu muito depois de você sair daquela empresa.

Eu sempre busquei trabalhar com algo de que gostasse. Nunca fui de ficar oito ou doze horas sentado desenvolvendo código — eu queria entender o negócio, os processos e os porquês. Esse comportamento me levou, logo no início da carreira, para uma posição entre o usuário final e o desenvolvedor. E foi ali, sem que eu percebesse na hora, que o trabalho começou a me transformar.

Nos primeiros projetos de que participei, trabalhávamos com a metodologia cascata. As fases eram bem definidas e sequenciais, e só se avançava para a seguinte quando a anterior estivesse inteiramente concluída. Parecia organizado e seguro. Na prática, tinha um problema sério: você só descobria que o caminho estava errado lá no fim, depois de meses de trabalho e de muito dinheiro gasto, qualquer mudança no caminho tinha que replanejar o projeto por inteiro.

Com o tempo veio a metodologia Scrum. As fases passaram a acontecer em paralelo, o projeto era quebrado em blocos menores de entrega, e cada bloco percorria todas as etapas até ficar pronto. Em vez de um único resultado no final, havia entregas parciais ao longo do caminho. O erro aparecia cedo, quando ainda dava para corrigir barato e as mudanças ao longo do caminho eram mais bem aceitas.

E depois aprendi o conceito que mais uso até hoje: o projeto piloto, uma prova de conceito. Pequeno, rápido e de alto valor agregado. Antes de investir tudo, você monta a menor versão possível daquilo, foca no que é mais importante, coloca para rodar e vê o que o mundo real responde.

Repare na direção dessa evolução. As metodologias foram mudando com um único objetivo: reduzir o risco. Diminuir o tamanho da aposta, encurtar o tempo entre a ideia e o teste, aprender antes de gastar.

E aqui está o ponto. Ninguém me ensinou aquilo pensando em mim. Era o método da empresa, para os projetos da empresa. Mas o aprendizado ficou comigo. Hoje, nos meus negócios, não começo nada grande. Testo pequeno, meço rápido e só escalo o que dá sinal de que funciona.

Recentemente tivemos a ideia de vender bebidas nos apartamentos. Poderíamos ter implantado nos cento e vinte de uma vez — comprar estoque para todos, treinar a equipe inteira, montar a operação completa, porém optamos por começar com dez apartamentos.

O primeiro formato foi oferecer a bebida ao hóspede antes da chegada e, se ele quisesse comprar, levar até o apartamento. Em trinta dias tínhamos duas respostas claras: a venda era baixíssima e a operação de entregar a bebida antes do check-in era complexa demais para o retorno que dava.

Então mudamos. Em vez de oferecer e entregar, passamos a deixar o produto direto na geladeira do apartamento. O hóspede chega, abre a geladeira e decide na hora. O resultado foi muito melhor.

Agora imagine se tivéssemos começado pelos cento e vinte apartamentos. Seria estoque parado em cento e vinte lugares, equipe treinada num processo que não funcionava, e um mês inteiro de operação complicada para descobrir

a mesma coisa que descobrimos com dez. Pior: com um prejuízo daquele tamanho, a tentação de insistir para justificar o investimento seria enorme — e essa é exatamente a armadilha de que falo no capítulo 6. Com dez apartamentos, mudar de ideia custou quase nada.

O piloto não serviu para provar que a ideia era boa. Serviu para descobrir, barato, que o jeito de fazer estava errado. A ideia estava certa desde o começo — o que precisava mudar era o caminho.

Esse é o poder do trabalho. Entrei naquela empresa para ganhar um salário e saí de lá com uma forma de pensar que uso no meu dia a dia, em decisões que não têm nada a ver com tecnologia, utilizo em projetos profissionais como em projetos pessoais com a família.

E tem ainda a parte de que quase não se fala. Quando você entrega um trabalho bem-feito e alguém reconhece, você não fica feliz? Ou quando entrega algo e sabe que fez diferença — pode ser simples, um relatório bem montado — a satisfação da realização em si te alimenta. Então talvez seja justo dizer que o trabalho também é feito para te deixar feliz e dignificar.

Cada dia é uma oportunidade de se aprimorar, de fazer melhor, de aprender algo novo. Quando mudei minha mentalidade e passei a ver o trabalho como espaço de crescimento, tudo começou a mudar, isto não aconteceu rapidamente, foram muitos anos de trabalho, foi olhando para trás e vendo os momentos em que mais trabalhei, que estava fora da minha zona de conforto, foi lá que mais aprendi. As portas se abriram, as ideias fluíram e, principalmente, a sensação de crescimento vem junto com tudo isto.

O trabalho é um professor exigente, mas justo. Não entrega resultados imediatos, mas recompensa a constância. O poder dele está em te fazer crescer de dentro para fora. É ele quem te ensina a ser resiliente, a ser estratégico e, principalmente, a não desistir antes da colheita.

1.4

O que você escolheu aprender para sua vida

Durante alguns anos trabalhei em consultoria, na Bexpert. Meu trabalho era implementar ferramentas de CRM, sistemas que ajudam as empresas a gerenciar o relacionamento com seus clientes, e passei por projetos na Embratel, na Brasilcap, na Souza Cruz, na Unilever, na Lopes e em várias outras empresas.

A ferramenta era quase sempre a mesma, mas cada cliente era um mundo novo. Antes de implementar qualquer coisa, eu precisava aprender como aquela empresa vendia, como atendia seus clientes e por que fazia as coisas daquele jeito. A ferramenta já vinha com um modo pronto de funcionar, e encaixá-la na realidade de cada cliente era sempre um desafio, com prazos fixos e resultados para entregar.

Como gerente de projeto, meu papel era ajudar a encontrar a solução adequada para cada cliente e cuidar para que prazos, custos e horas trabalhadas não estourassem. Para isso, a cada novo projeto eu voltava a ser aluno. Foi na Lopes, por exemplo, que tive meu contato mais próximo com o mercado imobiliário, que anos depois se tornaria uma parte central da minha vida.

Olhando para trás, percebo que a consultoria me ensinou uma das habilidades mais valiosas que carrego até hoje: aprender rápido um negócio que não é o meu. Foi isso que me deu confiança, mais tarde, para entrar no negócio de frozen e no mercado de imóveis.

E você, já tem clareza de onde quer chegar e do que precisa aprender para isso?

Caso não, crie um rascunho, desenhe, escreva, conte para um amigo em quem confia, reflita sobre o assunto; não há nenhum problema em não saber ou em mudar no dia seguinte.

Gosto de uma ideia que vem do filósofo grego Heráclito: a única certeza é que tudo muda. No mundo atual isso é ainda mais verdadeiro: com a internet, tudo se conectou, e agora a Inteligência Artificial pode multiplicar essa velocidade de aprendizado. A nova competência essencial para o ser humano é desaprender rápido para aprender de novo.

Vivi isso na pele. Na época de projetos, fiz certificação e MBA em gestão de projetos e processos, e boa parte do que estudei era baseada na metodologia em cascata, a que usávamos no dia a dia. Com o tempo, como contei no subcapítulo anterior, a cascata deixou de ser usada e evoluímos para o Scrum, com fases menores e implementações mais curtas. Parte do que eu havia estudado com tanto esforço precisou ser revista. Eu podia me agarrar ao método que dominava ou aceitar voltar a ser iniciante. Escolhi desaprender, e aprender de novo. O que você aprendeu ontem pode, hoje, já ter uma forma mais eficiente de ser feito.

Sendo assim, saber onde quer chegar e o que aprender, é essencial. Aqui abaixo vão algumas dicas para escolher:

— Pense sobre a sua personalidade, do que gosta mais e do que não gosta;
— Trace áreas de trabalho que estão relacionadas ao seu perfil;
— Lembre do que você gostava de fazer na sua infância;

Um bom caminho também é listar e eliminar o que não quer — faça uma lista de áreas que definitivamente não te atraem e vá afunilando até chegar no que faz seus olhos brilharem.

Aprender é o melhor investimento que existe

Existe um tipo de investimento que nenhuma crise econômica consegue destruir, nenhum governo pode confiscar e nenhuma inflação consegue corroer: o conhecimento que você carrega dentro de você.

Warren Buffett, um dos maiores investidores de todos os tempos, costuma repetir que o melhor investimento que uma pessoa pode fazer é em si mesma, porque ninguém pode tirar o que ela aprendeu.

Quando você começa a enxergar o aprendizado não como uma obrigação, mas como um ativo que se valoriza com o tempo, sua relação com o estudo muda completamente. Cada livro lido, cada curso feito, cada habilidade desenvolvida é um tijolo a mais na construção da sua liberdade financeira. Cada dia de trabalho é uma oportunidade para aprender.

Além disso, vivemos numa época em que aprender nunca foi tão acessível. Com um celular e conexão à internet, você tem acesso a conteúdos que há 30 anos eram exclusivos de universidades de elite. O problema não é mais a falta de acesso à informação — o problema é a falta de direção sobre o que aprender.

O mapa antes da caminhada

Imagine que você vai fazer uma trilha em uma floresta desconhecida. Você pode simplesmente entrar andando e torcer para chegar em algum lugar interessante — ou pode olhar o mapa antes, entender o terreno e escolher o caminho que faz mais sentido para o seu destino.

Aprender sem direção é como entrar na floresta sem mapa. Você até se movimenta, mas não necessariamente avança. Por isso, antes de sair consumindo cursos, livros e conteúdos aleatórios, vale a pena parar e responder algumas perguntas honestas:

> *Onde quero estar daqui a 5 anos?*
>
> Profissionalmente, financeiramente, pessoalmente.

> *Quais habilidades as pessoas que já chegaram lá possuem?*
>
> Observe, pesquise, converse com quem já trilhou esse caminho.

> *O que eu ainda não sei e preciso aprender para chegar lá?*
>
> Esse é o seu mapa.

Não precisa ser perfeito. Não precisa ser definitivo. Mas precisa existir. Um plano imperfeito executado é infinitamente melhor do que um plano perfeito que nunca saiu do papel.

Habilidades que o mercado sempre vai valorizar

Independentemente da área que você escolher, existem algumas habilidades que funcionam como multiplicadores de valor — elas potencializam tudo o que você já sabe e abrem portas em qualquer setor:

COMUNICAÇÃO	Saber expressar suas ideias com clareza, seja falando ou escrevendo, é uma das habilidades mais raras e mais valorizadas do mercado.
RELACIONAMENTO INTERPESSOAL	As pessoas fazem negócios com quem confiam. Saber construir relações genuínas é um diferencial enorme.
RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS	Quem consegue identificar problemas e propor soluções práticas sempre terá espaço no mercado.
EDUCAÇÃO FINANCEIRA	Saber ganhar dinheiro é importante. Saber administrá-lo é o que garante a liberdade.
ADAPTABILIDADE	No mundo que muda tão rápido, a capacidade de aprender, desaprender e reaprender é mais valiosa do que qualquer diploma.

A armadilha da zona de conforto intelectual

Um aviso importante: existe uma diferença enorme entre consumir conteúdo e aprender de verdade.

Assistir a dezenas de vídeos no YouTube, seguir perfis de finanças no Instagram e ouvir podcasts sobre empreendedorismo pode dar uma sensação reconfortante de que você está evoluindo. Mas se esse conhecimento não se transforma em ação, ele não muda nada na sua vida.

O aprendizado real acontece quando você aplica o que aprendeu, erra, ajusta e tenta de novo. É no fazer que o conhecimento se consolida. É na prática que a teoria ganha vida.

Por isso, para cada coisa nova que você aprender, se faça uma pergunta simples: @pull "Como posso aplicar isso ainda esta semana?"

Essa pergunta simples é o que separa quem acumula informação de quem transforma informação em resultado.

Reflexão Final

Você não precisa ter todas as respostas agora. Não precisa saber exatamente qual caminho seguir ou qual habilidade desenvolver primeiro. O que você precisa é dar o primeiro passo — qualquer passo — na direção do aprendizado intencional.

Comece pelo que te desperta curiosidade. Comece pelo que resolve um problema real na sua vida hoje. Comece pelo que te aproxima, mesmo que um milímetro, de onde você quer chegar.

Porque no final, a distância entre quem você é hoje e quem você quer ser é preenchida por uma única coisa: o que você escolheu aprender.

1.5

A mentalidade do construtor

A LIBERDADE FINANCEIRA, emocional ou pessoal não acontece por acaso — ela é **construída**. E quem constrói entende que tudo leva tempo, esforço e paciência. Ser um "construtor" é ter a coragem de começar mesmo sem ter todas as respostas.

Quando olho para a minha própria trajetória, percebo que a mentalidade de construtor esteve presente em muitas das minhas decisões.

Desde pequeno sempre tive uma inquietude, uma busca por diversão e liberdade: o simples fato de poder escolher em qual rua eu ia brincar, como contei na Introdução, já me deixava feliz. Com o passar dos anos, convivendo com a dualidade de poupar ou gastar dinheiro entre meus pais, eu sabia que precisava buscar um caminho sem limitação financeira. Na minha primeira faculdade escolhi Educação Física, mas, como não consegui enxergar ali um trabalho que atendesse às minhas expectativas para o futuro, voltei para a tecnologia.

Já na Fatec, eu procurava estágios e conhecimento. Quando vi que havia empresas grandes que entregavam muito conhecimento e também pagavam bem, escolhi mais uma vez: estava construindo meu caminho. Foi assim que cheguei à Unilever, como contei no subcapítulo 1.2.

Depois disso, mudei de empresa três vezes, sempre atrás de mais conhecimento, de melhores salários e, principalmente, de satisfação em fazer um trabalho cada vez melhor.

Em paralelo à carreira, fui atrás de uma segunda fonte de renda. O primeiro imóvel veio em 2007 e a primeira loja de frozen yogurt, em 2010. Eu queria ampliar a segurança da minha família, depender menos de uma única fonte de renda e criar possibilidades para o futuro.

Com os imóveis, encontrei um caminho que, além de gerar resultados financeiros, parecia oferecer uma perspectiva de segurança maior do que a das lojas. Foi ali que apareceu uma oportunidade que eu não tinha planejado.

A BookSantos nasceu de uma ajuda simples. Um conhecido cadastrou o apartamento dele para locação por temporada no Booking.com e no Airbnb e, no processo, tirou algumas dúvidas comigo. Um mês depois, ele teve uma reserva com overbooking e me pediu para cuidar do apartamento. Eu ainda era CLT e já tinha meus próprios apartamentos; com mais este, decidi criar uma empresa e montar uma equipe para dar conta do trabalho. O que parecia só uma ajuda virou, depois de um tempo, uma oportunidade.

Depois vieram a imobiliária e a empresa de tecnologia voltada para esse mercado, que conto melhor no subcapítulo 7.5. Cada novo passo surgiu, de alguma forma, do anterior. Não havia um grande plano com todas as etapas definidas. Havia problemas para resolver, oportunidades para aproveitar e disposição para continuar aprendendo.

E foi assim, um passo de cada vez, que comecei a construir algo muito maior do que imaginava no início.

Construí até o que achei que não era para mim. Desisti de vender peixinhos de vidro na faculdade, depois de alguns "nãos", e hoje lidero as vendas da minha própria empresa.

Até este livro nasceu assim. Ele ficou mais de vinte anos nos meus planos e, quando decidi começar, achava que escreveria sobre ativos financeiros e apartamentos. No caminho percebi que a liberdade começa antes, no comportamento e na mentalidade. Comecei sem ter todas as respostas, como todo construtor.

Ser construtor é erguer uma parede de cada vez, sabendo que o resultado virá da soma dos dias, não de um milagre.

A cada parede erguida, o que sinto primeiro é frio na barriga, e não vontade de brindar, como no primeiro apartamento e nos contratos que assinei na planta. Meu jeito é esperar o resultado para comemorar. Mas aprendi que vale celebrar o percurso, e não só a chegada: cada pequena conquista, com a

família, com os amigos e com quem nos ajudou a chegar até ali. A celebração reforça o caminho: é nesses momentos que a gente enxerga o quanto já construiu e ganha energia para o próximo passo.

O que aprendemos pelo caminho?

— Aprendemos que somos os protagonistas da própria história, e que os resultados começam pela forma como encaramos cada desafio.

— Aprendemos a buscar um trabalho ligado ao que amamos, porque isso multiplica nossa força e nossa energia.

— Aprendemos que o trabalho também paga em aprendizado, não só em salário.

— Aprendemos a escolher com consciência o que vale a pena aprender, e a curtir o caminho enquanto aprendemos.

— E aprendemos que, com paciência, os resultados vêm: energia, crescimento e a base para seguir construindo.

No próximo capítulo, vamos aplicar essa mentalidade a um hábito simples e decisivo: gastar menos do que se ganha.

CAPÍTULO

2

Gaste menos do que ganha: o pilar da liberdade

> *"A primeira etapa da liberdade não é ganhar mais. É aprender a viver com menos do que ganha e usar a diferença para construir o que realmente importa.*

> *"Gastar menos do que ganha é o primeiro passo." Simples de dizer, difícil de viver.*

Em um país como o nosso, sabemos que é preciso ralar muito para cobrir até mesmo o básico.

Quando fui efetivado na Unilever, os meus primeiros anos, já estava em São Paulo, mas minha rotina não era muito mais tranquila de quando estava

em Santos e pegava fretado. Eu pegava o metrô às 5h50, chegava ao trabalho às 8h, voltava às 20h/21h da noite, chegava em casa exausto, mas ainda queria ver minha esposa, meu filho e conversar sobre o dia.

Havia momentos em que minha cabeça simplesmente não conseguia "pensar no plano de liberdade". Eu ficava no modo "execução de vida", vivendo um dia após o outro, e muitas vezes, me pegava me cobrando por não estar progredindo na minha estratégia financeira.

Se eu não trabalhasse não conseguiria pagar as contas do dia a dia, contas estas que no início da vida de casado ou até mesmo na vida de pai sobem demasiadamente. Foi um período de muito aprendizado, e um livro que me ajudou a organizar os pensamentos foi "Casais Inteligentes enriquecem juntos", do Gustavo Cerbasi.

O que mais me marcou no livro foi a ideia de que o problema do casal raramente é a falta de dinheiro, e sim a falta de conversa sobre ele. Cerbasi mostra que a maioria só fala de finanças quando a crise já chegou, e aí a conversa vira briga. Ele resume isso numa frase: "O grande charme do dinheiro está no fato de ele raramente se mostrar como o vilão da história." Quando falta dinheiro para um jantar, parece falta de romantismo; quando falta para passear com os filhos, parece falta de carinho. Na verdade, é falta de planejamento.

Outra lição que levei para casa foi construir sonhos em comum sem abandonar os objetivos de cada um, e planejar os dois ao mesmo tempo, mesmo que algum precise esperar um pouco. O livro também ajuda o casal a decidir até que ponto juntar tudo, contas, renda e investimentos, respeitando o perfil financeiro de cada um. Para quem está começando a vida a dois, como eu estava, essas conversas fazem toda a diferença.

Quando descobri a **Pirâmide de Maslow**, isto já aos 40, foi como abrir um baú trancado dentro da minha mente. Finalmente entendi por que, em alguns dias, eu estava totalmente focado na minha independência financeira — planejava, estudava, sonhava — e, em outros, mal conseguia pensar nisso. Eu sentia culpa profunda por me desconectar do objetivo por semanas ou até

mesmo meses. Com este novo conhecimento consegui entender que minha atenção por vezes estava, nos dois primeiros pilares Segurança e Fisiologia.



FIGURA 2 *Pirâmide de Maslow*

Quando percebi isso, tudo fez sentido: se algum dos pilares básicos da pirâmide — como segurança, alimentação ou descanso — está ameaçado, é natural que o esforço mental ou financeiro não esteja focado para construir a liberdade.

A pirâmide não significa uma ordem pré-estabelecida, é natural as pessoas irem e virem entre as camadas ao longo dos tempos. Porém antes de investir para construir ativos, percebi que eu precisava garantir o essencial para mim e minha família:

— Comer bem;
— Dormir com tranquilidade de estar seguro;
— Ter um trabalho que não exigisse virar noites e períodos de estresse infindáveis;
— Garantir saúde e segurança para nossa família.

Esses são os alicerces invisíveis da prosperidade. Estar seguro, ter saúde e não sentir fome, é a base para poder pensar em fatores como liberdade, como você conseguiria pensar em guardar dinheiro se você ou seus filhos e esposa estivessem em algum risco.

Esta tese reforça a necessidade de primeiro encaixar as necessidades básicas dentro do fluxo mensal e montar a reserva de emergência. Ela lhe dará uma tranquilidade para conseguir pensar além.

Há outro ponto importante. Por mais que você estabilize as necessidades básicas, nada é imutável e pode ser que por um período, ou por uma mudança brusca algo te leve a voltar um passo atrás, e tudo bem isto faz parte da vida. Depois surgem as **necessidades sociais e de estima** — o desejo de pertencimento, reconhecimento, status. São essas forças invisíveis que, muitas vezes, sabotam nosso orçamento. Queremos mostrar para o mundo que estamos "bem", mesmo que isso custe caro demais para nosso futuro.

A maioria das pessoas acredita que o problema é "ganhar pouco". Mas, na verdade, **o maior desafio é aprender a gastar menos**, mesmo quando a renda cresce.

Sem autocontrole, o aumento de salário apenas amplia o tamanho dos problemas — e não das soluções.

A LIÇÃO QUE FICA É SIMPLES:

Nenhum aumento de renda é suficiente se você não dominar o hábito de gastar menos do que ganha. É preciso ter coragem de renunciar a um prazer imediato no agora para escolher o seu próprio caminho no futuro.

Uma vez que entendemos este raciocínio, partimos para o próximo passo que é fazer um bom orçamento, sem ele o caminho para gastar menos é muito mais longo.

Se eu tivesse clareza desta linha de raciocínio logo no início, certamente teria me poupado muitos cabelos e noites de sono mal dormidas e provavelmente até mesmo acelerado meu processo de liberdade.

2.1

Planejamento e orçamento

> *Cada dia, cada despertar, é uma nova oportunidade de dizer "sim" ao que realmente importa*

Ser o protagonista da sua própria história, por mais difícil e desafiador que possa parecer em alguns momentos, exige uma postura ativa e muito esforço. Faça o seu orçamento, planeje seus gastos, e acima de tudo, seja você quem defina onde vai gastar e aplicar o seu dinheiro.

Fazer um orçamento não é castigo ou uma forma de privação — é na verdade um exercício profundo de autoconhecimento. Ele revela, sem filtros, quais são os seus valores na prática. Se você analisar o seu extrato e perceber que 40% da sua renda vai para lazer e/ou gratificações momentâneas, enquanto o investimento para o seu futuro é zero, seu comportamento está enviando uma mensagem clara: o seu futuro vale menos do que o seu presente.

No dia a dia, quando mais estamos cansados e estressados, é comum corrermos para o que chamo de "armadilha do autopagamento". Quantas vezes não me peguei, saindo para jantar, exausto após uma semana intensa, e dizendo para mim mesmo: "Eu trabalhei tanto esta semana que eu mereço". Eu me esforcei tanto, que eu mereço esse mimo.

Sem um bom planejamento é muito fácil cair na tentação de pedir comida por aplicativo, ou aceitar aquele convite para jantar fora da esposa e filhos, usando o cansaço e o autopagamento como justificativa para gastar um pouco mais.

Não há problema em se divertir ou gastar com o que você ama — desde que seja uma escolha **intencional**, e não um impulso gerado pelo estresse. A regra é simples, mas exige disciplina:

> *"Planeje seus gastos antes que eles dominem sua vida."*

Meu objetivo aqui não é entrar nos detalhes técnicos de como fazer seu orçamento, temos uma vasta literatura para isto. Eu mesmo li alguns livros do Gustavo Cerbasi, escutei muitos podcasts e acompanhei muitos especialistas no YouTube. Cada um tem o seu caminho, e o mais importante é entender que você precisa se esforçar para encontrar o método que funciona para a sua realidade. Uma coisa, porém, é absoluta: quanto antes você começar, melhor.

Na casa dos meus pais, quando eu era adolescente, tive exemplos opostos no quesito dinheiro. Vi meus pais brigarem e tentarem fazer o orçamento inúmeras vezes, porém a história se repetia a cada mês, no início do mês o dinheiro de um deles acabava e a outra parte segurava o máximo que podia,

com medo de que também acabasse as economias, ou seja, era briga atrás de briga.

Em 1997, após 23 anos de casamento, eles se separaram e, na minha mente, a questão financeira era o principal causador dos conflitos. Jurei para mim mesmo que nunca iria brigar porque gastamos todo o dinheiro antes do mês acabar. A separação dos meus pais foi um grande propulsor para eu estudar e me preocupar com este tema.

Sendo assim desde cedo eu já fazia orçamentos, me preocupava em guardar algum dinheiro e quando queria comprar algo eu primeiro guardava o dinheiro para depois comprar.

Comece com o que você conseguir. Nos dias de hoje, apenas o fato de não fazer dívidas no cartão de crédito ou no cheque especial já é uma grande habilidade. Mas, para conseguir chegar à liberdade, será necessário ir além. Começar a poupar para investir é o passo fundamental que separa quem apenas sobrevive de quem constrói sua própria liberdade.

Tive uma amiga que pagava as contas fixas, separava o dinheiro para investimentos e viagens, depois separava o dinheiro para o mês em envelopes, dividia 1 envelope por semana, e a cada semana abria o envelope e gastava somente o que estava lá, este método funcionou para ela.

Antes de fazer desta forma ela comentava que o dinheiro acabava muito mais rápido.

No início do meu casamento eu e minha esposa tínhamos comportamento bem diferentes em relação ao dinheiro, porém conseguimos logo no início combinar um valor de depósito conjunto de R$ 1.000,00 de cada um para juntar dinheiro.

Para mim era natural anotar os gastos em planilhas e classificar os mesmos para verificar se nossos gastos estavam alinhados com nosso orçamento, porém para ela era mais trabalhoso, naturalmente eu assumi um pouco mais esta frente e íamos conversando constantemente sobre isto. Às vezes tínhamos algumas discussões calorosas sobre este assunto, mas no final conseguíamos

chegar a um consenso e ver nosso fundo de emergência e planos financeiros darem certo, nos davam força para seguir o caminho.

Um segundo desafio que veio logo no começo da nossa vida de casal foi uma viagem para o México, ao mesmo tempo que era uma grande oportunidade profissional e financeira, também envolvia decisões complexas, nosso filho Cauã estava com 4 meses e para irmos morar no México por 1 ano, minha esposa precisaria sair do emprego; ela havia se formado há mais ou menos 1 ano e trabalhava na AACD, um lugar onde sempre quis estar.

Juntos decidimos que iríamos viver este momento e viajar para lá. Financeiramente, decidimos unificar nossas contas bancárias e fizemos um planejamento para viver com a ajuda de custo que tínhamos, guardando o salário que eu recebia na época, de R$ 2.700,00. Era um bom salário para a época, e para conseguir viver com a ajuda de custo precisávamos abdicar de alguns passeios e do impulso de comprar as milhares de novidades que apareciam a todo momento. Não vou dizer que foi fácil, mas conseguimos.

No final foi um período maravilhoso: aprendemos muito sobre a convivência em casal, ainda mais com um bebê de 4 meses. Passamos momentos muito felizes e voltamos fortalecidos dessa viagem.

2.2

Balanço e fluxo de caixa: a liberdade começa com o controle

Com certeza você já brincou de balanço quando criança, você se lembra?

Você teve que aprender a coordenar a força da perna com o posicionamento do corpo, no início você tem que fazer toda a força do mundo, mas depois, você vai pegando o jeito, diminui o esforço, sincroniza melhor o movimento, depois de algum tempo, você aprendeu e neste momento a força

por si só não é o suficiente, você precisa forçar e soltar, precisa equilibrar o quanto coloca de força, para não subir demais, e de repente você sincronizou o movimento, ele ficou leve, fácil e prazeroso.

Ou seja, no final você atingiu um equilíbrio, equilíbrio entre força e movimento. Você consegue controlar onde quer estar com o balanço e pronto ele está lá.

O mundo financeiro não é muito diferente, no início para você equilibrar suas contas, o esforço é alto, você vai precisar planejar o orçamento, acompanhar o orçamento, e por muitas vezes replanejar o orçamento.

Para tanto você vai precisar dedicar horas para anotar os gastos ou exportar do banco, por mais que tenham ferramentas que ajudam com isto, a análise em si, entender onde está indo o dinheiro e se disponibilizar a repensar os gastos, isto é somente seu, é você que vai precisar entender, avaliar e se necessário propor mudanças. No começo se tiver dificuldades, procure ajuda, um amigo que goste do tema, uma parente ou até mesmo um profissional, ele certamente vai te ajudar e encurtar caminho.

Você também precisará aprender a arte da renúncia estratégica: abdicar de alguns desejos momentâneos e adiar vontades imediatas em nome de uma liberdade muito maior no futuro. Vai precisar de um esforço, mas garanto que a conquista planejada — o prazer de ver seus objetivos financeiros e familiares se concretizando — trará uma satisfação incomparavelmente superior a qualquer compra impulsiva.

E não se engane: o caminho não precisa ser austero. No seu planejamento, inclua as celebrações. Cada meta alcançada merece e deve ser comemorada. Transforme essas pequenas vitórias em experiências memoráveis, pois são elas que darão o combustível necessário para você seguir firme na jornada. Afinal, a liberdade financeira não é apenas sobre o destino, mas sobre como você escolhe viver cada etapa do percurso.“

Depois que você aprende a poupar e a viver um degrau abaixo do que ganha, o equilíbrio financeiro se torna natural. Quando a sua renda passa a ser maior que as suas despesas, você finalmente cria o fôlego necessário

para começar a investir — e é aqui que uma nova e empolgante jornada de aprendizado começa.

Muitas pessoas focam apenas em ganhar mais, mas, no início da caminhada, saber exatamente para onde vai cada centavo é muito mais importante do que o tamanho do seu salário. Pense no controle financeiro como o freio de um carro de corrida: sem ele, a velocidade é apenas um convite ao perigo.

Por isso, antes de se aventurar em investimentos complexos, que tragam a promessa de multiplicação rápida de renda, como investir em opções, colocar todo o dinheiro em uma franquia promissora ou até mesmo investir na abertura do negócio de um grande amigo. O seu foco deve ser criar uma 'sobra', um caixa para investir e aprender com os investimentos. Começar investindo em ativos que não tragam risco. É exatamente nesse espaço que nasce o seu verdadeiro poder de escolha: a capacidade de decidir o seu futuro, em vez de apenas reagir às contas que chegam todo mês.

2.3

Riqueza não é sobre status, é sobre você

Você já parou para pensar o que significa riqueza para você? Qual é a sua definição pessoal de prosperidade? Pare por alguns minutos e escreva em um papel a primeira definição que vier à mente.

Se procurar no dicionário verá que riqueza pode ter muitos significados, pode ser relacionada a itens materiais assim como pode estar relacionado a itens subjetivos.

Segundo o dicionário existem diferentes Tipos de Riqueza: financeira (dinheiro), social (status), de tempo (liberdade) e física (saúde).

E o mais interessante de tudo, o que significa ser rico para cada pessoa, pode variar de acordo com o momento de vida de cada um.

Muita gente entende que riqueza tem a ver com aparência, como se o que ostentamos mostrasse nossa prosperidade. Mas cuidado, a aparência, como o nome mesmo já diz, é apenas uma fachada. Hoje em dia é muito comum a compra de itens caros através de financiamentos e dívidas, que geram parcelas no cartão para pagar e não significam prosperidade — são, na maioria das vezes, sinais de prisão disfarçada de sucesso.

Para mim, riqueza está associado a liberdade: poder escolher onde trabalhar, quando descansar e o que fazer com o tempo. Gastar menos do que ganha não é se limitar, muito pelo contrário, para mim é se libertar. É trocar a satisfação imediata por autonomia duradoura.

Pergunte-se, descubra-se e escreva o seu conceito de riqueza. Ao definir o seu próprio conceito de riqueza, você ganha um norte, um objetivo claro para trilhar e justificar cada esforço e real poupado.

Eu sempre refleti muito sobre as fases da vida. Quando jovem, cheguei a perguntar ao meu pai quais eram elas e até compramos um livro sobre objetivos em cada etapa. Hoje, percebo que essas fases não são rígidas e variam para cada um. Abaixo, trago uma sugestão de jornada financeira para guiar o seu caminho:



FIGURA 3 *As seis fases da vida financeira, da sobrevivência à colheita. As fases não são lineares: dá para estar em mais de uma ao mesmo tempo e voltar etapas.*

1 Fase da Sobrevivência *– pagar contas e manter o básico*

— Renda ainda limitada ou instável
— Pouca ou nenhuma reserva
— Alto risco de endividamento

PRIORIDADE **organização + sair do negativo**

ERRO COMUM *tentar investir antes de estabilizar o caixa*

2 Fase da Estabilidade *– controle e previsibilidade*

— Renda mais estável
— Começo de reserva de emergência
— Menos estresse financeiro

PRIORIDADE **criar colchão (3–6 meses de custo de vida)**

Aqui você começa a ter opções

3 Fase de Acumulação *– crescer patrimônio*

— Já sobra dinheiro com consistência
— Começa a investir com mais estratégia
— Possível aumento de renda (carreira ou negócio)

PRIORIDADE **aportes frequentes + disciplina**

ERRO COMUM *subir padrão de vida rápido demais*

4 Fase de Expansão *– acelerar ganhos*

— Busca por alavancagem (negócios, imóveis, équite, etc.)
— Mais risco calculado
— Dinheiro começa a trabalhar mais forte

PRIORIDADE **retorno sobre capital (ROI)**

Aqui entram coisas como: escala, otimização fiscal, estrutura societária

Essa é a fase em que muitos empreendedores realmente constroem riqueza relevante.

5 Fase de Preservação *– proteger patrimônio*

— Patrimônio já relevante
— Menos tolerância a risco desnecessário

PRIORIDADE **diversificação + proteção jurídica + eficiência tributária**

ERRO COMUM *continuar arriscando como se estivesse na fase anterior*

6 Fase de Renda / Colheita *– viver do patrimônio*

— Renda vem de investimentos/negócios
— Menor dependência do trabalho ativo

PRIORIDADE **fluxo de caixa previsível**

Exemplos: aluguéis, dividendos, renda passiva

Um ponto fundamental, essas fases **não são lineares** — você pode estar em mais de uma fase ao mesmo tempo, você pode voltar fases, por exemplo perder capital e volta à acumulação; pode até rodar ciclos novos ao começar novos projetos.

2.4

O poder das pequenas sobras

Você não precisa começar grande. O segredo está na **consistência**, não na quantia. Economizar R$ 200 por mês pode parecer pouco, mas em 10 anos,

investidos a 0,8% ao mês, isso vira mais de **R$ 40 mil**. O que transforma não é o valor, é o hábito.

Pense no dinheiro como sementes. Cada sobra é uma semente que você planta — você pode e deve diversificar seus investimentos, alguns trarão resultados lentos, porém consistentes, outros trarão resultados mais rápido, porém com maior risco. Cabe a você estudar, aprender e concentrar esforços no que fizer mais sentido para o seu objetivo futuro.

Se fazermos um paralelo com as fases da vida, as pessoas começam a juntar dinheiro nas fases de estabilidade e na fase de acumulação, porém aprender um novo hábito não é algo fácil, é muito comum termos um aumento de salário em pouco tempo subir o padrão de vida, mudar o carro, mudar o filho de colégio, fazer aquela viagem que tanto sonhou, mudar de apartamento, é o caminho mais comum para o novo dinheiro. Isto ainda, se não estiver naquela fase de que a casa precisa de uma reforma, aproveitar para quitar dívidas já acumuladas e por aí afora.

Seja forte, comece com pouco, desde o início, se pagar primeiro é um mecanismo que ajuda muito, pois neste formato você guarda o dinheiro, e já não conta com ele. Minha sugestão é ter um percentual fixo para guardar, pois assim mesmo com os aumentos, você já sabe o quanto destinar para os seus objetivos.

Estudar investimentos é importante, e é algo que quanto antes começar melhor, poupar e investir são aprendizados que vai levar para a vida toda e te colocam no caminho da liberdade financeira.

Um aprendizado importante que tive durante a minha vida, fuja dos caminhos rápidos, desconfie de propostas fantásticas, já investi em alguns ativos que pagavam acima do mercado, já fiz investimentos em opções, mas no geral a promessa de voo livre, te leva a uma queda livre.

Grandes investidores, falam muito que investir e ficar rico mais do que tudo é um plano simples e que exige muita paciência, hoje olhando para trás, penso que tem que buscar novos métodos, mas testar e só entrar para valer quando a tese já estiver comprovada.

Nem todos os meus primeiros investimentos deram certo: perdi dinheiro com a previdência privada e, nas ações, acabei abaixo da renda fixa. Conto essas histórias no capítulo 5.

Hoje vejo que poupar sempre, mesmo quando estagiário, me deu uma base muito boa de hábitos e aprendizados, e foi esta poupança que me possibilitou comprar meu primeiro imóvel em 2007 e abrir minha primeira loja de Frozen Yogurt em 2010. O fato de ter algum dinheiro guardado me permitiu buscar possíveis investimentos no mercado, gerar novas rendas e chegar no meu momento atual de vida, onde consigo sobreviver com meus próprios negócios.

Exercício prático

Durante 30 dias, anote tudo o que gastar, até o cafezinho. No fim do mês, classifique cada gasto como:

— **Essencial:** o que é necessário para viver ou trabalhar.
— **Importante:** o que traz bem-estar real.
— **Supérfluo:** o que serve apenas para preencher vazio ou mostrar status.

Você vai se surpreender com o quanto o "pequeno" se acumula.

Transformando sobra em investimento

Economizar é bom, mas **investir é o que cria liberdade**. Guardar sem propósito é apenas adiar o gasto. Guardar com direção é **construir independência**.

O dinheiro que sobra precisa **trabalhar por você**.

Não precisa ser muito — o segredo é começar.

Mesmo R$ 100 investidos mensalmente podem mudar seu futuro se você tiver constância.

Ideia prática

— Crie uma conta separada só para investir.
— Programe transferências automáticas assim que o salário cair.
— Esqueça o dinheiro investido — ele é o seu "empregado invisível", trabalhando em silêncio todos os dias.

2.5

A diferença entre ativo e passivo

Os conceitos apresentados neste capítulo são baseados nos ensinamentos de Robert T. Kiyosaki em seu livro Pai Rico, Pai Pobre, obra que recomendo fortemente a leitura completa.

Eu ganhei este livro de meu pai, em 16/09/2005, quando eu tinha 25 anos, eu gostei tanto, que depois de ler este comprei, mais alguns livros do autor.

Ele criou um conceito que tem o poder de transformar completamente a sua relação com o dinheiro.

> *"Ativo é tudo aquilo que coloca dinheiro no seu bolso.*
>
> *Passivo é tudo aquilo que tira dinheiro do seu bolso."*

> *"Isso é o que você realmente precisa saber. Se quer ser rico,*
>
> *simplesmente passe sua vida comprando ativos."*

Simples assim. Duas frases. Um conceito fácil de aplicar.

Mas se é tão simples, por que a maioria das pessoas passa a vida inteira acumulando passivos achando que está acumulando ativos?

A resposta está em algo que Kiyosaki chama de ilusão financeira: a tendência que temos de confundir posse com riqueza, aparência com patrimônio, e tamanho com valor.

O Que a Escola Não Te Ensinou

Durante anos, talvez décadas, você foi ensinado a seguir um caminho muito bem definido:

Estude bastante → Entre em uma boa faculdade →

Consiga um emprego estável → Compre sua casa própria →

Compre seu carro → Trabalhe por 30 ou 40 anos → Aposente-se

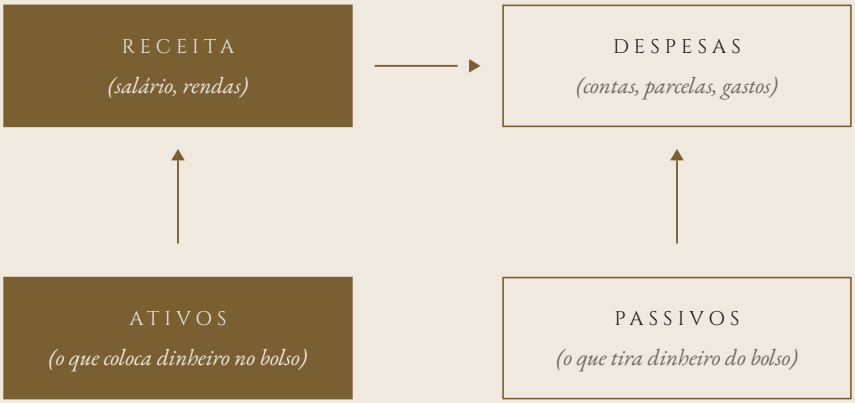
Esse caminho foi apresentado como a fórmula do sucesso. E para muitas gerações, funcionou razoavelmente bem.

Mas existe um problema enorme nessa fórmula: ela não ensina a diferença entre ativo e passivo. E sem essa distinção, você pode passar a vida inteira trabalhando duro, ganhando bem, e ainda assim nunca construir riqueza de verdade. E quando se aposentar, não conseguir manter o padrão de vida que construiu ao longo da vida.

Não vamos entrar aqui na questão a aposentadoria, porém este é outro ponto que deve ser muito bem avaliado, pois já é conhecido que o sistema em si não tem estrutura financeira para dar uma vida digna a todos aposentados, cada ano que passa as regras mudam e o dinheiro perde valor, com isto vai ficando mais difícil sobreviver com o que o governo paga de aposentadoria.

O Diagrama do Fluxo de Caixa

Através de um diagrama simples é possível ilustrar como o dinheiro se move na vida das pessoas. Veja abaixo:



A grande sacada de Kiyosaki é a seguinte:

> *A diferença não está em quanto você ganha. Está em o que você faz com o que ganha.*

1. Pessoas pobres gastam tudo que ganham em despesas;
2. Pessoas de classe média usam sua renda para comprar passivos, achando que são ativos;
3. Pessoas ricas usam sua renda para comprar ativos, que geram mais renda;

Os grandes vilões no início da vida financeira normalmente são a casa própria e o carro, eles são passivos disfarçados de Ativos.

Calma. Respira. Eu sei que isso vai contra tudo que você aprendeu. Mas vamos analisar juntos com frieza.

Pense na sua casa própria, ou na casa que você sonha em comprar. Agora responda honestamente:

1. Ela coloca dinheiro no seu bolso todo mês? Não.
2. Ou ela retira dinheiro do seu bolso todo mês? Sim.

Se você tem um financiamento imobiliário, ela retira dinheiro do seu bolso todo mês em forma de parcela.

Mesmo se a casa já estiver quitada, ela ainda retira dinheiro do seu bolso em forma de: IPTU, Condomínio, manutenção e reparos, seguro, água, luz, etc.

Ou seja: a casa própria nunca para de custar dinheiro. Ela não gera renda. Ela consome renda.

Isso a torna, pela definição de Kiyosaki, um passivo.

Importante: isso não significa que você não deve ter uma casa própria. Moradia é uma necessidade real, seja de aluguel, com os pais ou com amigos. O ponto de Kiyosaki, e deste capítulo, é que você não deve confundir sua casa com um investimento ou com um ativo gerador de renda. São coisas diferentes.

Veja isso nos meus próprios números: dois imóveis, a mesma conta, resultados opostos. O 1111 é alugado; o 163 é onde eu moro.

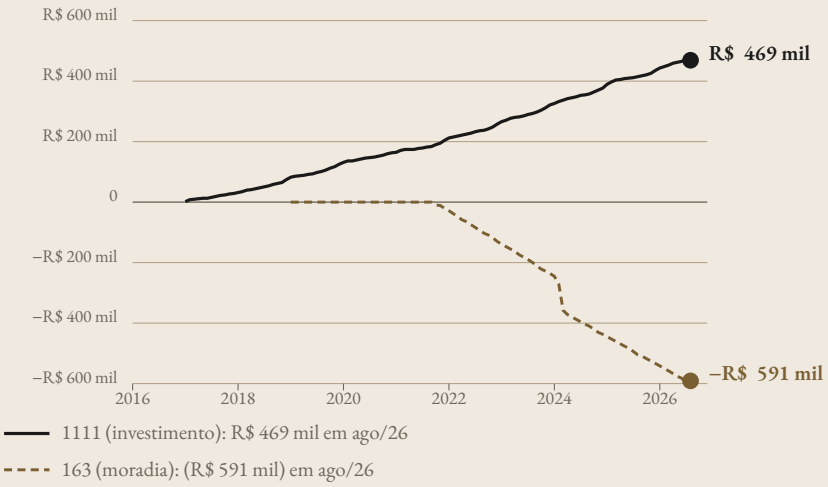


FIGURA 4 *Dois apartamentos, até agosto de 2026. O 1111, pago à vista e alugado, já colocou R$ 469 mil de aluguel no bolso. O 163, onde moro, não gera aluguel e já custou R$ 591 mil em parcelas. Isso não quer dizer que foi um mau negócio: morar nele também evita pagar aluguel. Mas, na conta do fluxo de caixa, ele é passivo.*

O Outro Vilão: O Carro Próprio

Se a casa própria já é um passivo, o carro próprio é um passivo ainda mais evidente.

Veja o que um carro retira do seu bolso todo mês: Parcela do financiamento, seguro, IPVA, Combustível, Manutenção e Revisões, Estacionamento e Multas.

E tem mais um detalhe cruel: o carro se desvaloriza desde o momento em que sai da concessionária. Um carro zero perde em média entre 10% e 20% do seu valor no primeiro ano. Ou seja, além de custar dinheiro todo mês, ele vale menos a cada dia que passa.

CARRO PRÓPRIO

Valor de compra	R$ 80.000
Desvalorização ano 1	R$ 12.000 (15%)
Custos mensais	R$ 1.800/mês
Custo no 1º ano	R$ 33.600

→ *Saída de caixa: R$ 33.600 no 1º ano*

Novamente: ter um carro pode ser necessário e fazer sentido para a sua vida. O problema não é ter o carro. O problema é achar que ele é um patrimônio, e não considerar o quanto na verdade ele te custa dinheiro todos os dias.

Por que você acha que o Carro é um passivo mais evidente? O carro desvaloriza do momento de compra até a venda, o imóvel por sua vez, tem a valorização ao longo do tempo. Mais para frente iremos entrar com mais detalhes nos Ativos e imóveis e alguns casos reais de valorização que vivenciei.

Falando em carro, tenho uma história que vale compartilhar e que me fez refletir muito sobre como cada pessoa encontra o seu próprio caminho.

Tive alguns amigos que tinham um ritual muito particular com dinheiro. Eles conseguiam através da compra de um carro melhor, aumentar o seu patrimônio.

A estratégia se baseava em comprar o carro e pagar o financiamento, quando acabava a parcela do carro atual, ou quando a parcela do carro melhor cabia no bolso, pronto era o próximo passo.

Em nossa cultura, e em muitos círculos sociais que frequentávamos, o carro era muito mais do que um meio de transporte. Era um símbolo. Quem tinha o carro mais bonito, mais potente, mais chamativo, era o cara mais admirado do grupo. E essa admiração tinha um efeito prático muito concreto na vida — abria portas, gerava respeito e, convenhamos, ajudava muito na conquista de relacionamentos.

O carro, para eles, era um gatilho emocional forte. E esse gatilho fazia algo que poucos conseguem fazer: os motivava a juntar dinheiro.

O restante, o que sobrava depois de guardar para o carro, ia para baladas, passeios e curtição. E tudo bem. Era a vida deles, e eles viviam com alegria.

Racionalmente falando, eu sabia que aquele não era o caminho mais eficiente para construir patrimônio. O carro trazia consigo uma lista generosa de gastos (seguro, combustível, manutenção, IPVA) e se desvalorizava a cada ano. Tudo que vimos no início deste capítulo.

Mas aqui está o ponto que me fez refletir:

Se não fosse pelo carro, eles muito provavelmente teriam gastado tudo.

O carro era o único motivo pelo qual eles conseguiam segurar o dinheiro na mão. Era o sonho concreto, visível, palpável, e sem ele não haveria disciplina. Não haveria acúmulo.

E o final dessa história um deles conseguiu vender um carro top, juntou o valor da venda com o que havia guardado, e deu entrada em uma casa.

Teria chegado lá mais rápido se tivesse seguido um caminho mais racional? Com certeza. Muito mais rápido.

Mas teria chegado lá sem o carro como motivação? Provavelmente não.

E é por isso que conto essa história aqui. Não para defender o carro como estratégia financeira; já vimos que ele é um passivo. Mas para lembrar que o melhor plano financeiro não é necessariamente o mais racional. É o que você consegue seguir. É o que lhe traz propósito para executá-lo com paixão e esforço no dia a dia.

Se o seu gatilho para juntar dinheiro é uma viagem, um carro, um tênis, uma bolsa: use esse gatilho. Respeite o seu processo. O importante é que o dinheiro esteja sendo acumulado, e que aos poucos você vá direcionando cada vez mais para ativos reais.

No caso deles, foi o melhor que puderam fazer, e eu tenho muito respeito por isso.

No início da minha vida financeira eu posterguei ao máximo a aquisição de passivos, tive o privilégio de conseguir morar no quintal da minha mãe nos primeiros 7 anos de meu casamento, eu precisei fazer uma reforma, mas para isto consegui utilizar um dinheiro que tinha guardado e com isto, não precisamos pagar aluguel.

Apesar de eu e minha esposa trabalharmos tínhamos um único carro, nossa prioridade era juntar dinheiro, conseguíamos na época guardar por volta de 30% de nossos salários. Fazíamos um revezamento para quem usava o carro e quem ia de transporte público, a prioridade era quem precisava buscar ou levar os filhos.

Esta condição nos possibilitou dar entrada no nosso primeiro imóvel em 2007, minha esposa queria comprá-lo para moradia e eu queria comprar para investimento. Chegamos a um acordo, iríamos comprar e se não conseguirmos vendê-lo com um valor de lucro considerável iríamos mora nele.

Felizmente ele valorizou mais de 100%.

Agora os Ativos

Lembra da definição? Ativo é tudo aquilo que coloca dinheiro no seu bolso.

Exemplo 1: o imóvel que compramos em 2007

Comprei o imóvel da construtora Even em 2007 por R$ 157.000. Durante período de obra paguei R$ 67.000,00. Ele pronto eu investi por volta de R$ 15.000,00

E consegui um aluguel de R$ 2.100,00.

A parcela de financiamento ficou em R$ 1.200,00, ou seja me sobravam R$ 900,00 ao mês para pagar condomínio e IPTU.
Para facilitar segue quadro abaixo:

IMÓVEL ALUGADO (QUITADO)

Aluguel recebido	R$ 2.100,00/mês
IPTU + condomínio	R$ 400,00/mês
Entrada líquida	**R$ 500,00/mês**

Todo mês, sem você precisar trabalhar por isso, R$ 500,00 entram no seu bolso. Isso é um ativo: o dinheiro trabalhando para você, e não você trabalhando para o dinheiro.

Existe sim um pequeno trabalho, mas tem muitas imobiliárias no mercado que também podem administrar para você.

Em paralelo ainda temos a valorização do imóvel, este em específico que eu paguei R$ 157.000,00 em 36 meses já estava valendo R$ 340.000,00.
As contas neste caso:

Exemplo 2: o trabalho extra no fim de semana

Nem todo ativo precisa ser um imóvel ou um grande investimento. Um ativo pode ser algo muito mais simples e acessível, como um trabalho extra que você faz nos finais de semana.

Pense em alguém que durante a semana trabalha como funcionário de uma empresa, mas nos finais de semana ou durante o período noturno:

— Faz bolos e doces por encomenda
— Dá aulas particulares
— Faz pequenos reparos e serviços
— Vende produtos online
— Presta consultoria na sua área de conhecimento

Esse trabalho extra gera renda adicional, uma renda que não depende do emprego principal. E essa renda pode ser direcionada para comprar ativos maiores ao longo do tempo.

TRABALHO EXTRA (EXEMPLO)

Renda principal	R$ 4.000/mês
Renda extra fim de semana	R$ 1.200/mês
Total mensal	**R$ 5.200/mês**

→ *Direcionado p/ ativo: R$ 800/mês · em 12 meses: R$ 9.600 acumulados para comprar/criar ativos*

O trabalho extra não é o destino, é o trampolim. É o que te permite acumular capital para investir em ativos que, no futuro, vão trabalhar por você.

A Corrida dos Ratos

Kiyosaki tem um conceito que vale a pena entender, chamado de "corrida dos ratos".

A corrida dos ratos funciona assim:

1	Você recebe seu salário
2	Paga as contas do mês
3	Paga a parcela da casa
4	Paga a parcela do carro
5	Paga o cartão de crédito
6	Sobra pouco ou nada
7	No mês seguinte, começa tudo de novo



E o pior: conforme você ganha mais, você também gasta mais. Compra uma casa maior, um carro melhor, assume mais parcelas. O padrão de vida sobe, mas a liberdade financeira não avança.

Isso é a corrida dos ratos. Você corre, corre, corre e continua no mesmo lugar.

A saída da corrida dos ratos passa, obrigatoriamente, por uma decisão consciente: parar de comprar passivos e começar a comprar ativos.

A Virada de Chave

A BOA NOTÍCIA é que você não precisa ser rico para começar a construir ativos. Você precisa de consciência e disciplina.

Veja a diferença entre duas pessoas com a mesma renda:

	PESSOA A	PESSOA B
SALÁRIO	R$ 5.000	R$ 5.000
COMPORTAMENTO	Compra um carro novo financiado	Mantém o carro atual e investe a diferença
RESULTADO EM 5 ANOS	Pagou ~R$ 45.000 em parcelas + desvalorização	Acumulou ~R$ 45.000 em ativos
POSIÇÃO FINANCEIRA	Igual ou pior	**Significativamente melhor**

A renda é a mesma. A diferença está na decisão.

Construindo Sua Coluna de Ativos

Kiyosaki fala muito sobre a importância de construir o que ele chama de "coluna de ativos": uma lista crescente de coisas que geram renda para você. Essa coluna pode começar pequena e simples:

5 Dividendos de ações

4 Uma participação em um negócio

3 Um imóvel alugado

2 Um pequeno investimento em renda fixa

1 Uma renda extra nos finais de semana

Não é preciso começar grande. É preciso começar e ser consistente.

Cada real direcionado para um ativo é um real que começa a trabalhar para você. Com o tempo, esses reais se multiplicam. E um dia, a soma dos seus ativos gera renda suficiente para cobrir todas as suas despesas.

Esse dia tem um nome: liberdade financeira.

Reflexão Final

Antes de fechar este capítulo, quero te deixar com uma pergunta reflexiva:

> *"Você está disposto a poupar para investir e descobrir ativos que tenham o seu perfil?"*

A casa própria e o carro são conquistas legítimas e importantes. Mas quando você entende que eles são passivos, e não ativos, você começa a tomar decisões mais inteligentes sobre quando comprá-los, como comprá-los e, principalmente, o que fazer antes de comprá-los.

Construa primeiro sua coluna de ativos. Deixe que os ativos paguem pelos seus passivos. Esse é o caminho que os ricos seguem, e ele está disponível para qualquer pessoa disposta a aprender e agir.

Sem dúvida, o caminho não é sempre uma linha direta, eu mesmo, vendi o primeiro imóvel que demonstrei acima e abri a segunda loja de Frozen Yogurt em Osasco, nesta loja em si, eu e meu primo perdemos todo o capital investido.

Praticamente derreti meu 1º imóvel, mas o conhecimento e experiência que eu tive com as lojas, me ajudou a alçar voos e ter coragem de fazer transações muito maiores.

Siga o caminho do livro.

@RUMOALIBERDADE360

Aponte a câmera do celular para o QR code.

Você já descobriu

a vida que quer ter?

@RUMOALIBERDADE360