

O FILHO RICO

11 lições para
a riqueza
e o sucesso

FELIPE MIRANDA

com
RICARDO MIOTO



O
FILHO
RICO

11 lições para
a riqueza
e o sucesso

FELIPE MIRANDA

com
RICARDO MIOTO



Copyright © 2022 by Felipe Miranda e Ricardo Miotto

CHARGES

André Dahmer

REVISÃO

Rayana Faria

Thayná de Barros Pessanha

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Anderson Junqueira

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

M642f

Miranda, Felipe, 1985-

O filho rico : 11 passos para a riqueza e o sucesso /
Felipe Miranda, [Ricardo Miotto]. - 1. ed. - Rio de Janeiro :
Intrínseca, 2022.

208 p. ; 21 cm.

ISBN 978-65-5560-544-0

1. Educação financeira. 2. Finanças pessoais. I. Miotto,
Ricardo. II. Título.

22-76766 CDD: 332.024
CDU: 330.567.22

Gabriela Faray Ferreira Lopes - Bibliotecária - CRB-7/6643
09/03/2022 11/03/2022

[2022]

Todos os direitos desta edição reservados à
Editora Intrínseca Ltda.

Rua Marquês de São Vicente, 99, 6º andar

22451-041 – Gávea

Rio de Janeiro – RJ

Tel./Fax: (21) 3206-7400

www.intrinseca.com.br

**ENTREGUE-SE
À BUSCA**



Minha área de atuação me possibilitou estar em contato com pessoas e histórias incríveis. Por exemplo, conheci um executivo que fez algo inacreditável. Ele é nosso cliente, mas eu que aprendo com ele. (Ele não sabe disso, mas sou eu quem deveria estar pagando.)

Quando tinha 47 anos, esse homem se tornou o presidente de uma pequena empresa de roupas. Eram apenas oito lojas. Os donos da empresa lhe disseram que não podiam prometer um salário muito alto, mas que, se ele fosse bem, ganharia um Monza. Caso você seja um leitor jovem: o Monza é um carro de antigamente que, mesmo quando era bom, já era meio ruim.

Em vinte anos, esse executivo transformou as oito lojas em 560. A empresa, que valia menos de US\$ 1 milhão, passou a valer mais de US\$ 5 bilhões – sim, com “b.” Uma multiplicação de milhares de vezes.

A Empiricus também me deu a oportunidade de conhecer uma pessoa que trabalha em um campo completamente diferente: o esporte. Um treinador. Em seis Olimpíadas seguidas, ele ganhou... seis medalhas, inclusive dois ouros inéditos.

Por fim, há um grupo de pessoas que infelizmente só conheci pelos livros: os comandantes da Força Aérea Ame-

ricana, a melhor do mundo. Os Estados Unidos podem ter perdido guerras no solo, como no Vietnã. Sua superioridade aérea, porém, sempre foi inquestionável.

Tanto o executivo e o treinador quanto os comandantes queriam muito o sucesso. Todos se visualizaram no topo. Todos eram competitivos e desejavam muito vencer.

Que palavra você usaria para definir a razão do sucesso deles? Eu o convido a pensar um pouco e arriscar um chute antes de continuar lendo.

Se você pensou em “ambição”, “sonho”, “paixão” ou qualquer sinônimo, lamento. Está errado.

“Corra atrás dos seus sonhos e paixões” é um conselho ruim. Muitos sonharam e não chegaram lá. Muitos eram muito competitivos e mesmo assim perderam.

Napoleão era apaixonado por guerra e sonhou em invadir a Rússia. Foi o começo da sua decadência. Eu amava jogar futebol e sonhei muito em ser da Seleção Brasileira. Se pudesse participar de uma Copa, estaria disposto a praticamente qualquer sacrifício. Mas não cheguei nem perto de ser profissional. Muita gente que ama cantar causaria traumas na plateia se pudesse subir em um palco. Ambição não basta. Paixão não basta.

A mentalidade do “sonho grande” é especialmente problemática porque torna nossos fracassos mais dolorosos, pois a consequência lógica é pensar que falhamos em acreditar ou que não insistimos o suficiente.

Essas três pessoas que citei têm outra coisa em comum, muito mais importante.

A primeira pessoa que citei é o executivo José Galló, que transformou a Renner de uma lojinha em uma das maiores empresas do país.

Galló é um sujeito obcecado. Quando era o presidente da empresa, os gerentes das lojas ficavam atordoados ao receber ligações suas reclamando que um cliente no setor de perfumes estava há vários minutos sem atendimento. Como ele sabia? Na sede da Renner, Galló gostava de ficar olhando o movimento no sistema de câmeras... Ele insistia para os funcionários que deviam ser mais convictos ao desejar “bom dia.” Eu nunca vi alguém tão interessado pela história do varejo: o homem tem no celular vídeos com propagandas feitas no começo da década de 1990 pela Arapuã e pelo Mappin, lojas que faliram há muitos anos.

A segunda pessoa que eu citei é o técnico Bernardinho. Deve haver pouca gente no mundo que goste mais de treino e de esporte do que ele. Suponha que você puxe um papo sobre cinema, por exemplo. Ele vai conversar, claro: é muito provável que lhe conte que adora o filme *Desafio no gelo*, de 2004, em que um técnico tem que lidar com um time rebelde de hóquei no gelo.

Outro exemplo: depois de ganhar a medalha de ouro olímpica, ele resolveu que uma boa premiação para sua equipe era fazer o treino começar uma hora mais cedo. “Sou viciado em treinamento. Se fico uns dias sem, me dá tremedeira”, disse ele quando o recebemos em um evento da Empiricus.

O filho dele joga vôlei. A mulher com quem dividiu 25 anos de sua vida era jogadora de vôlei. Bernardinho é o tipo de pessoa que passa o dia treinando um time de vôlei, chega em casa, senta no sofá e, para relaxar, vai assistir um joguinho de vôlei na TV.

Por fim, os comandantes da Força Aérea que mencionei se reuniram com um escritor para tomar cerveja em um fim de tarde. Por coincidência, estavam perto de um aeroporto na capital dos Estados Unidos. A cada dez minutos, um avião passava sobre suas cabeças. Um avião normal, como tantos outros, levando gente para qualquer cidade no país.

Todas as vezes, os comandantes paravam brevemente a conversa. Eles olhavam para os céus como se não houvesse alternativa exceto se render ao pequeno prazer de assistir de novo à decolagem de um avião.

“Obsessivos. Meu tipo de gente”, escreveu esse autor.

O que Galló, Bernardinho e os comandantes têm em comum é a Paixão Pragmática.

Claro que eles gostam muito de varejo, de vôlei e de aviões (respectivamente). Mas como alcançaram o sucesso? Não foi só amor. Foi se adaptando à realidade. Foi achando uma forma de serem úteis.

Os comandantes eram loucos por aviões. A carreira militar foi uma solução realista para poderem conviver com essa paixão. Seu sonho talvez seja criar a maior varejista do Brasil. Sua concessão ao pragmatismo é saber que o papel de CEO envolve muito mais do que sonhar, inclusive ligações ocasionais para gerentes perguntando por que há um cliente sem atendimento.

Veja Bernardinho. Ele é apaixonado por vôlei, mas será o primeiro a dizer que não foi o melhor jogador da história do país. Chegou à seleção, mas ficou no banco. Percebeu que poderia ser um técnico muito melhor do que um jogador.

Paixão Pragmática significa achar algo de que se gosta muito, claro, mas também ponderar isso com o realismo de

saber o que dá e o que não dá. Quais são nossos pontos fortes e fracos. Onde somos bons e onde não somos. Não adianta sonhar por sonhar.

A adolescência é um ótimo momento para começar a descobrir nossas paixões. Sem dúvida alguém que ficou dos 12 aos 17 anos sentado em uma escrivaninha programando computadores deveria considerar com muito carinho a possibilidade de se dedicar a isso profissionalmente.

Mas isso é só 30% do caminho. Mesmo aqueles que têm muita clareza sobre o que amam, o que nem sempre é tão evidente, terão de conciliar isso com uma forma realista de ganhar dinheiro e ter sucesso profissional.

É muito difícil saber se vamos ser bons em alguma coisa antes de tentar. Quando ainda não começamos, só temos uma vaga ideia de como é trabalhar em determinada profissão. A solução é usar o postulado de Dory, aquela personagem do desenho: continue a nadar, continue a nadar.

Você só vai saber se tentar.

Quem está entrando no mercado de trabalho hoje provavelmente viverá muitos anos. Será um profissional ativo por muitas décadas. Terá tempo.

É óbvio que não se pode tentar todas as profissões do mundo. É difícil na mesma vida experimentar ser médico, engenheiro, cientista e puxador de escola de samba.

Tente, porém, escolher uma grande área e explorar dentro dela. Um economista pode tanto trabalhar no mercado financeiro quanto em instituições governamentais, por exemplo. Um matemático pode ser professor de ensino básico e também funcionário da Nasa (ou trabalhar no mercado

financeiro). Um médico pode fazer qualquer coisa, desde a atenção básica a ribeirinhos na Amazônia até implantes de cabelo — escrevo esta frase com a propriedade e a gratidão de um paciente, e digo apenas que nunca fui ribeirinho.

Eu evitaria, por isso, carreiras muito específicas, que deixam pouca margem para escolha posterior.

Nosso sistema educacional força que os alunos de ensino médio escolham o que querem estudar na faculdade ao se inscreverem no vestibular. O resultado: o cotidiano da maioria das pessoas é determinado pela escolha feita por um garoto ou uma garota de 17 anos do passado. Não precisa ser (completamente) assim.

Eu mesmo demorei a me encontrar.

Meu pai faliu quando eu era jovem, então ele tinha medo de que eu levasse uma vida apertada, eternamente sem dinheiro.

Ele ficou aliviado quando cheguei em casa contando que iria trabalhar no Deutsche Bank. Um banco de respeito. Pronto: a vida profissional do filho estava resolvida.

Mas eu não me encaixei no banco. As pessoas não gostavam de mim, eu não gostava das pessoas. Todo mundo se xingava. Eu era o estagiário inseguro. Eles eram os caubóis babacas do mercado. Era uma combinação impossível.

Alguém passava de mesa em mesa oferecendo chocolate, mas pulando os estagiários, que ficavam de mãos esticadas e vazias. Aquilo não tinha nada a ver comigo. Eu não sou assim.

Pedi demissão. Meu pai sentenciou que eu estava cometendo o maior erro da minha vida por causa de uma frescura de ter ficado sem chocolate.

Mas não era o chocolate. Era quem eu era. Hoje sei que foi a melhor decisão que eu poderia ter tomado.

Ainda cheguei a trabalhar em um site de economia por vários anos. Era melhor que o banco, mas ainda não era o meu lugar. Eu queria poder influenciar os rumos da empresa. O jeito era abrir meu próprio negócio. Abri mão de um salário razoável pela insegurança de empreender. Ainda bem.

NÃO PERCA MUITO TEMPO EM EMPREGOS QUE VOCÊ ODEIA.

Quando somos muito jovens, nossa tendência é privilegiar a paixão: “vou cuidar de tartarugas marinhas em Noronha.” É fácil subestimar a importância do dinheiro quando não somos nós que pagamos as contas. (Filhos de famílias em dificuldades financeiras tendem a ser mais conscientes sobre a falta que o dinheiro faz.)

Conforme vamos ficando mais velhos, um risco é ir para o outro extremo e achar que todos os trabalhos são igual-



mente insuportáveis, aderindo à ideia de que não existe trabalho ruim, ruim é ter que trabalhar.

Tome muito cuidado com isso.

Você só vai fazer algo bem se gostar minimamente daquilo. Disciplina é importante, mas tem limite. Passar os dias indo para o trabalho fazer algo que consideramos chato é um convite à procrastinação: enrolar, bater papo no cafezinho ou vender memes de gatinhos na internet. Difícilmente você vai fazer algo extraordinário sem algum grau de dedicação apaixonada.

Nas palavras de um investidor americano, é muito difícil ser realmente bom trabalhando com qualquer coisa sobre a qual você não se pegue pensando cheio de curiosidade debaixo do chuveiro.

Se estiver se divertindo com o trabalho, ou ao menos com boa parte dele, será muito mais difícil competir com você.



Eis agora a coisa mais importante sobre a Paixão Pragmática.

Gostar de uma área ajuda a ser bom nela. Sentir curiosidade genuína por finanças nunca fez mal a um profissional do mercado financeiro. Seria bastante difícil conquistar real

sucesso sem isso. Mas o fluxo também se dá ao contrário: se você é bom em algo, passa a gostar mais disso.

O sujeito vai trabalhar em um banco e descobre ter jeito para a coisa. Começa a ser elogiado. Com o tempo e com esforço, ganha dinheiro, aplausos, autoestima. É claro que tende a amar o que faz, nem que seja por gratidão.

Será que os advogados tributaristas de sucesso sempre amaram estudar impostos ou amam os honorários que a sua área paga? Provavelmente um pouco das duas coisas.

Falaremos muito neste livro de ciclos que se retroalimentam. Este é o primeiro caso. Na faculdade, uma aptidão inicial fez as aulas de direito tributário parecerem interessantes. Conforme a pessoa foi se dedicando, encontrou algum sucesso. Aí é como disse o professor Scott Galloway: “Os melhores advogados tributaristas andam de avião particular e têm muito mais opções de namorados e namoradas do que mereceriam. Não surpreende que amem direito tributário.”

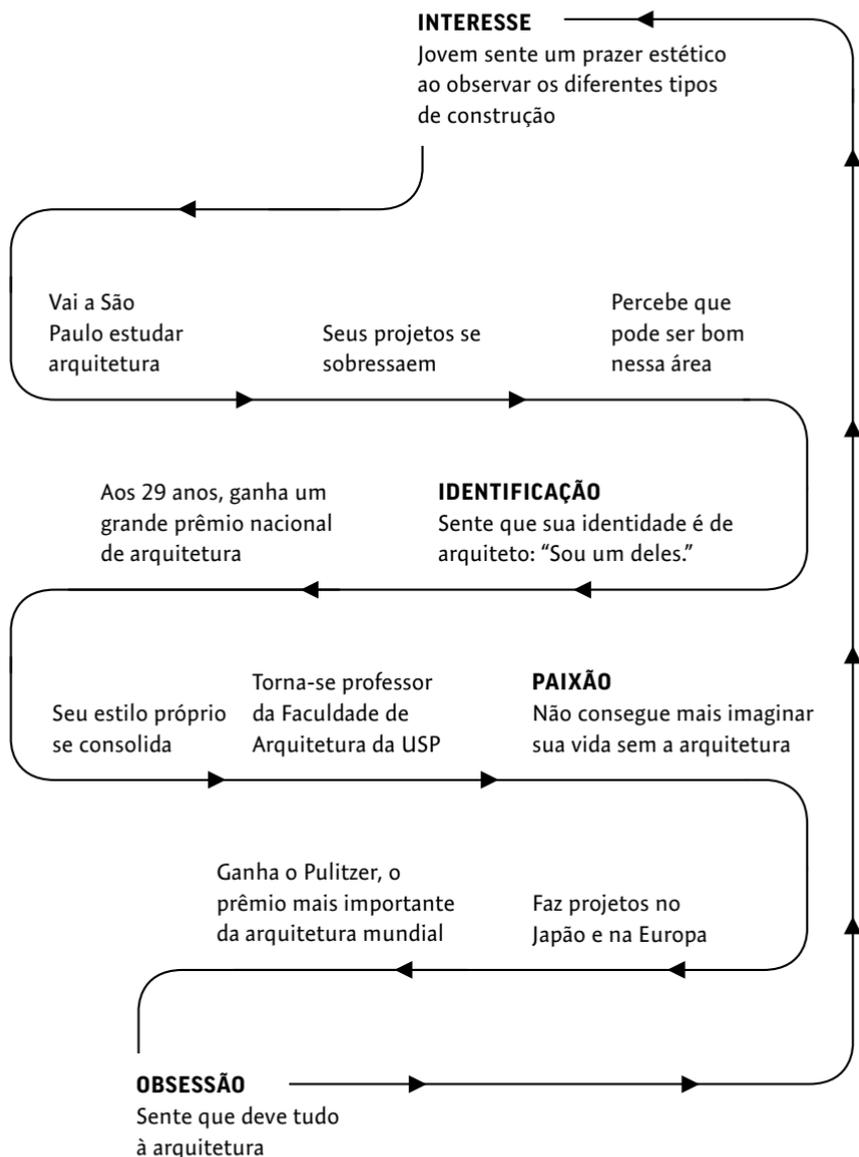
Podemos chamar isso de Roda da Competência: o gosto inicial por uma área leva, após muito esforço, ao sucesso, que por sua vez reforça o gosto pela área.

Para evitar usar alguém do mercado financeiro, vou demonstrar, com o exemplo do arquiteto Paulo Mendes da Rocha, que faleceu em 2021, como um sutil interesse inicial em uma área pode se tornar uma forte identificação para enfim virar uma paixão e uma obsessão.

Como você pode ver no gráfico a seguir, esse pode ser um jogo muito longo. E, claro, essa é apenas uma das possibilidades de como a Roda da Competência pode se manifestar. Mas, se quiser ir longe, precisa estar dentro desse movimento de alguma forma. Trabalhar com aquilo que não o interessa vai matar ainda no nascimento sua possibilidade de avançar nesse jogo.

A RODA DA COMPETÊNCIA

Como o interesse vira obsessão



Na vida real, é menos linear do que no gráfico, é claro. Com certeza vai haver dificuldades. Nunca vai ser um mar de rosas. Sem dúvida, em muitos momentos você vai preferir estar bebendo uma cerveja na beira da praia do que trabalhando. Sempre haverá aspectos da rotina que você amará mais do que outros: um médico apaixonado pode achar que fazer cirurgias é uma experiência de prazer quase transcendental, mas será que fica feliz quando é acordado de madrugada por uma ligação de emergência?

O cirurgião que conseguiu ativar a Roda da Competência, porém, terá o privilégio de sentir que sua vida consiste em estar sempre aprendendo um pouco mais sobre medicina. A percepção de que estamos ficando cada vez melhores em algo que amamos é um sentimento imbatível. É por isso que tanta gente fica horas na frente de um videogame. Mas se você quiser ficar rico é preciso transportar esse sentimento para a vida real.

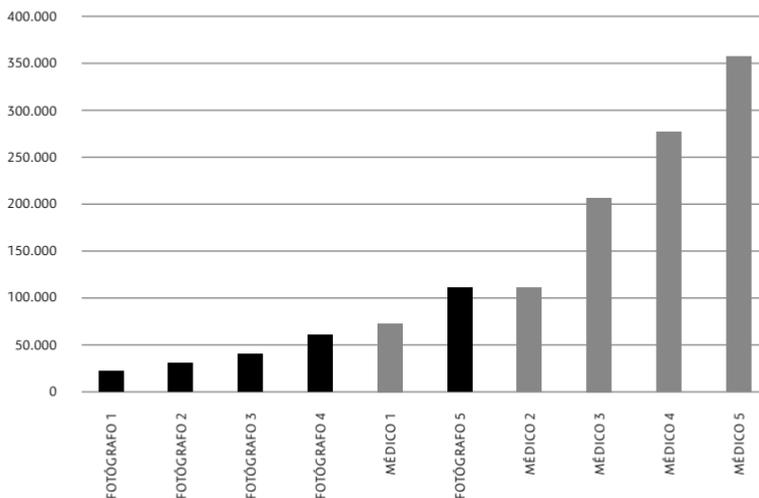
Falando de dinheiro e de pragmatismo, tenha em mente que algumas áreas simplesmente pagam bastante mal. Quanto pior a remuneração média de uma profissão, mais excepcional você terá que ser para compensar isso.

Designers ganham muito menos do que profissionais do mercado financeiro. Se você for muito bom e conseguir se tornar chefe de design da Apple ou da Tesla, terá bastante dinheiro. Mas perceba quão excepcional alguém tem de ser para uma posição assim.

Como um exercício, imaginemos que sorteássemos cinco fotógrafos e cinco médicos na população norte-americana. Faço isso com dados americanos simplesmente porque eles estão mais disponíveis, mas não deve haver grande diferença no Brasil.

Vamos perguntar para cada uma dessas dez pessoas qual é o seu salário anual e vamos analisar. O resultado vai ser algo como o gráfico a seguir. Os dados são reais.

SALÁRIO ANUAL



Você tem que ser um fotógrafo excepcional (no nosso exemplo, o Fotógrafo 5) para ganhar mais do que um médico. Mesmo sendo um ótimo fotógrafo, será difícil ganhar mais do que um médico que seja apenas razoável.

Isso não deve impedir você de querer ser fotógrafo caso sinta que nasceu para isso. Eu não acho que o Sebastião Salgado ou qualquer outro grande fotógrafo se arrependa de não ter se tornado um dermatologista. Mas saiba que, se quiser ser fotógrafo e ter uma vida financeira confortável, terá de ser brilhante, e ainda assim é bastante provável que não fique muito rico.

A história profissional de quase todo mundo envolve essa busca meio esquisita e não linear por ativar sua Roda da Competência.

Um dos principais donos de banco do país, André Esteves, do BTG Pactual, é originalmente formado em matemática. Seu sonho era trabalhar com TI. Prestou um concurso e virou funcionário público. Quando contou para a mãe que iria trocar a vaga supostamente segura para trabalhar em um banco que prometia promoções para quem tivesse bom desempenho, ela respondeu: “Mas meu filho, você vai confiar em banqueiro?”

Na contramão, um dos maiores filósofos brasileiros, Eduardo Giannetti, que esteve conosco várias vezes na Empiricus, estudou economia e tentou trabalhar em banco, mas durou apenas uma semana. Deixou os colegas perplexos ao achar que seria boa ideia abrir um livro no meio da mesa de operações: “Me olharam como se eu fosse um extraterrestre.”

O médico mais famoso do país, Drauzio Varella, resolveu trabalhar em um presídio porque atender em consultório particular não lhe bastava. Antes disso, se meteu em uma aventura empresarial: chegou a fundar com amigos um cursinho pré-vestibular. Era o Objetivo, hoje famoso, onde ele dava aulas de física e química.

É fácil olhar para essas pessoas hoje e achar que elas sempre foram muito decididas, que sempre souberam o que fazer, que estava tudo desenhado. Isso é uma ilusão. É preciso tentar, e tentar mais um pouco.

Isso não vale só para a vida profissional. Você dificilmente vai ser feliz se não buscar respostas que fazem sentido especificamente para você em todos os campos da vida: uma profissão, sim, mas também um esporte, um casamento, um estilo de vida, um grupo de pacientes na prisão ou a possibilidade de ler um livro em paz sem ser julgado.

E também não adianta nada encontrar o trabalho perfeito e cometer o erro muito comum de que trato no próximo capítulo.

PERGUNTE A SI MESMO:

- › A que tipo de coisa você se dedicava no seu tempo livre quando era adolescente? (Se você é adolescente, a que dedica seu tempo?)
- › Se dinheiro não fosse uma questão, com o que você gostaria de trabalhar? Se você trabalha, os dias passam rápido ou você fica contando as horas para ir embora do seu emprego? Você sofre nos domingos à noite?
- › Quantas coisas diferentes a sua profissão permite fazer?

RESUMO

- ▶ O aspecto mais importante da realização profissional é o autoconhecimento. Descubra sua Paixão Pragmática.
- ▶ Não gaste a vida em atividades que você odeia.
- ▶ Ser excepcional em algo dá muito trabalho. Gostar de uma profissão ajuda a ser bom nela, e ser bom ajuda a gostar.
- ▶ Mesmo dentro de uma única grande área profissional, há muito o que explorar. Dois médicos ou engenheiros podem ter vidas completamente diferentes.
- ▶ Tente, tente, tente. Mesmo que não dê certo, você estará cada vez mais perto da resposta.

Felipe Miranda, fundador da Empiricus e sócio do BTG Pactual, tem muito a ensinar sobre crescimento pessoal e financeiro. Filho de uma família empobrecida por uma falência, ele construiu seu percurso na base da tentativa e do erro, acumulando patrimônio e experiência ao longo dos últimos quinze anos.

Como um presente para os três filhos, neste livro Felipe buscou responder a uma pergunta: quais princípios guiam as pessoas bem-sucedidas em sua jornada? A partir das próprias histórias e de curiosidades sobre figuras tão diversas quanto George Soros, Mick Jagger, Bernardinho e Buzz Lightyear, o economista compila 11 lições que vão servir como um mapa que guiará o leitor à realização de todo o seu potencial.

Escrita ao lado de Ricardo Miotto, essa obra é uma defesa leve e divertida de que o melhor caminho para o sucesso e a riqueza é o desenvolvimento da mentalidade correta. A jornada até uma vida melhor não é linear, e o leitor equipado com as ferramentas oferecidas por esse guia estará muito mais preparado para enriquecer tanto sua conta bancária quanto suas relações pessoais.

SAIBA MAIS:

www.intrinseca.com.br/livro/1164/